全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

STOP ACTING RICH

...And Start Living Like A Real Millionaire

富人会理财　穷人爱消费　高消费未必就是真富有！

畅销书作家、世界顶级财富管理大师告诉你，有钱人就隐藏在你身边，创富，你也办得到！

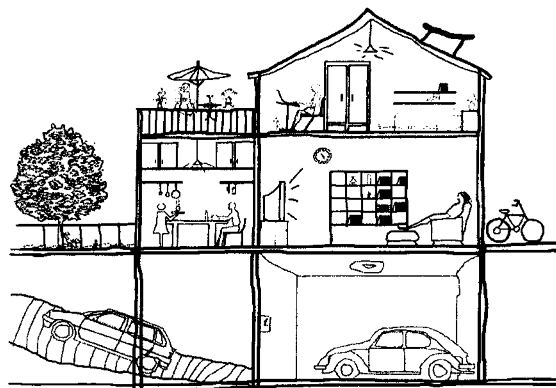
邻家的百万富翁

[美] 托马斯·斯坦利◎著
王正林　王权◎译



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



邻家的百万富翁

［美］托马斯·斯坦利◎著
王正林 王权◎译

STOP ACTING
RICH
…And Start Living Like
A Real Millionaire

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

图书在版编目（CIP）数据

邻家的百万富翁 /（美）斯坦利著；王正林，王权译. —北京：中信出版社，2011.6
书名原文：Stop Acting Rich
ISBN 978-7-5086-2732-8

I. 邻… II. ①斯… ②王… ③王… III. 私人投资－通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 047537 号

Stop Acting Rich by Thomas J. Stanley, Ph. D.
Copyright © 2009 by Thomas J. Stanley, Ph. D.
Published by John Wiley & Sons,Inc., Hoboken,New Jersey
Simplified Chinese translation Copyright © 2011 by China CITIC Press
All Rights Reserved. This translation published under license.

邻家的百万富翁
LINJIA DE BAIWAN FUWENG

著　　者：[美]托马斯·斯坦利
译　　者：王正林　王权
策划推广：中信出版社（China CITIC Press）
出版发行：中信出版集团股份有限公司（北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座　邮编　100029）
　　　　　（CITIC Publishing Group）
承 印 者：中国电影出版社印刷厂
开　　本：787mm × 1092mm　1/16　　印　　张：15　　字　　数：200 千字
版　　次：2011 年 6 月第 1 版　　印　　次：2011 年 6 月第 1 次印刷
书　　号：ISBN 978-7-5086-2732-8/ F · 2288
京权图字：01-2010-1739
定　　价：39.00 元

版权所有 · 侵权必究
凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84849283
服务传真：010-84849000
http: //www.publish.citic.com
E-mail: sales@citicpub.com
author@citicpub.com

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

创富需要的是淡定和习惯

近两年坐飞机，猛然发现任何一本航空杂志上的广告都充斥着名车，瑞士名表和价值上千万，甚至上亿元的高档别墅，仿佛满飞机的人都是能够承担起这些商品的富豪。满大街的女士毫无例外地背着路易威登包，无论是真是假，如果哪个女士不背这样的包就不算是个时尚人士。殊不知，今天中国境内的奢侈品价格远远数倍于追求简单生活方式的西方市场。在这样一个物欲横流、一切都追求物质的社会里，财富的概念被无情地扭曲，中国的富人成了境外奢侈品牌赚取利润的最重要目标人群，而他们付出的是给员工最低廉的工资和漫长的加班，以及消耗宝贵自然资源的高能耗产品！

本书的作者托马斯·斯坦利令我这种痛恨没有事实依据就妄加结论性判断的人产生好感！所有的结论都是建立在样本调查的数据基础上！作者从 1979 年开始长期跟踪这些所谓的“富人”，而且组织了几十场用于市场调研目的的“小组讨论”，加上上万份精心设计的问卷调查来分析被访对象——银行高端客户——的消费和投资行为。作者本身不像演员那样通过表现来哗众取宠，更多地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从作学术的角度以数理统计为基础认真分析和解读“为什么富人越来越富，穷人越来越穷”的真实原因！大家都读过《皇帝的新装》，我很喜欢这本书朴实的写作风格和敢于做《皇帝的新装》里的那个小孩！辩证唯物主义的朴实哲学表现得淋漓尽致！

这个世界上有太多的人为了功利，夸大了太多的实事，勒紧腰带买了奢侈品“包装”自己、贷款买来好车去“谈生意”。他们通过一些外在的语言，和高档服装来掩饰自己的不足，同时给别人一种虚幻的感觉换取信任。太多这样的人刚愎自用，听不进科学的建议，做起了“伪富人”。这本书告诉你，很多美国富人开的不是宝马、奔驰，而是雪佛兰。

美国拥有成熟的市场经济，通过作者的调查，美国百万富翁的平均年龄是57岁，远远高于中国目前40岁左右的千万级富翁的年龄。这说明了中国在市场化经济运行的初期和国内生产总值高速发展阶段，创富的历程相对美国要来得快，来得年轻！但随着市场经济的完善，各项规章制度细化，还有不同市场竞争的加剧，创富将变得越来越困难。这本书也为未来中国市场经济日益完善之后的财富保值和增值提供了前瞻性的构思和警示，足以引起今天中国富人的借鉴和参考！

我在一些名校的总裁班里讲财富管理一类的课程，我发现能够来这些私募或者投资理财课堂学习的实体经营者，更多地想通过课程实现他们在现有业务基础上的业务转型，到资本市场上通过IPO，或者引入战略投资者来实现暴富和呈几何数字的财富增长。“做制造业太辛苦了”是很多老板的感言！也是这些人可能会因为停车费太贵或者餐馆多收点儿钱和工作人员吵得面红耳赤！我也听说一些总裁班的招生办老师抱怨，很多老板舍得购买几十万元的名表却不愿意花2万多元坐在教室里听满10天的课，对于他们而言，10天的时间加上往返的路程，可能会浪费掉他们很多的生意机会。读完这本书会颠覆他们很多的想法和很多的习惯！也许他们会很庆幸，他们获取财富的速度和难度比美国的富人们更容易！不过有可能，“富不过三代”的魔咒就要应验！

这本书更多是写给普通人看的，为日益增长壮大的上亿中国中产阶层，尤其为立志成功的20多岁年轻人提供了一个成为“富人”的行动指南，从思想上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

从行动上，从习惯上迈向这条包含了物质和精神的财富大道！每年有数百万名以中国的传统教育培养出来的大学生，愿意把宝贵的时间和精力用在“捷径”和“炒股秘籍”上。好好阅读这本书，它会告诉你，其实财富来自习惯和坚持不懈地以目标为导向的工作和生活！这本书也提到了财富积累需要设定人生目标和工作目标，经常有很多想致富的朋友来找我讨论他们各种各样的致富计划，而且我也很支持其中一部分想法，甚至是花了一些时间帮助他们搜集相关的资料和整合信息，可是当我把这些已经形成方案的想法告诉他们的时候，他们已经有了新的主意了！

不要嫉妒富人，当我们在看娱乐电视节目的时候，他们在咖啡馆彻夜交流新的赢利模式。不要对富人的慈善不屑一顾，甚至说他们在作秀！因为他们意识到这些钱是他们比更多的人早一步通过艰辛劳动从社会获取的！不要抱怨自己的年龄大了，就从明天开始吧！把这本书放在你上班携带的包里，放在你的枕头下，不要抱怨说你没有时间看，因为那些上班的路上，午休和睡前的时间很有可能在无意中被娱乐圈的八卦新闻偷走了！与其关心明星的无聊私事儿傻乐一番，还不如皱皱眉头努力制订一个创富计划，经过数年的坚持，你会发现这段阅读时间的投资还是很值得的！

杨晨

财富管理专家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前言

STOP ACTING RICH

30年前，在代表纽约证券交易所进行的一次演讲中，我首次定义了"蓝领富人"这个词，也就是"邻家的百万富翁"。从那时起，我便开始了研究富人、揭开富人神秘面纱的旅程。30年，弹指一挥间。

我发现，在美国，并非所有的百万富翁都拥有很高的社会地位。事实上，那些不太善于将收入转变为财富的人，社会地位往往更高。1980年，我对百万富翁开展了一次全美国性的调查，结果发现，美国1/2的百万富翁并没有居住在高档社区。1988年，我写了第一本书，名为《向富人推销》，该书从根本上探讨了怎样向"邻家的百万富翁"进行推销。当时，我在佐治亚州立大学的一位同事戴维·舒瓦茨，也是超火爆畅销书《大思想的神奇》一书的作者，在读完该书之后，建议我面向更广大的普通观众，进一步拓展我的研究。我听从了戴维的建议，并且写了《美国富翁的惊人秘密》(1996)一书。该书回答了这样一个问题：谁是美国典型的百万富翁？这本畅销书探索了美国富翁们诸多共同的神秘之处，揭示了在这一群体中，普遍存在的低调和俭朴的生活方式。

《美国富翁的惊人秘密》(1996)一炮走红，我继续跟进研究，并且写了《百万富翁的秘密》。在该书中，我介绍了一些比《美国富翁的惊人秘密》中描写

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的富人们更富有的百万富翁，并解释了他们成功积累财富的最重要因素和最不重要的因素，前者包括诚实守信、坚守原则、高超的社交技能、富有责任感的伴侣、卓越的领导水平，以及对自己事业的热爱，后者包括运气、在股市中投资，以及拥有极高的学术成就。由于在那本书里很少提到女性百万富翁，因此，2004 年，我又写了一本《隔壁的百万富婆》，来回应女性朋友提出的众多要求。女性在商界成功，通常是因为她们比同等条件的男性工作得更努力、生活更节俭。女性在商界失败，通常是因为她们更喜欢各种产品和商品，而不是更喜欢她们的企业。

在本书中，我详尽地讲述了为什么如此热爱奢侈品、挥金如土的芸芸众生都成不了富人的原因。这些人往往认为，收集那些天价玩具会提升他们对生活的整体满意度。但是，正如你将详细了解到的那样，生活中的幸福与你的衣服、汽车、饮食几乎没有任何关联。对生活最满意的人，是那些过着量入为出生活的人。即使在本书写作之际，美国的整体经济状况不断好转、收入达到近期的高峰、商品房市价高企、股市一片飘红，但这些百万富翁依然保持着他们节俭和朴素的生活习惯（调查的详情参见附录A，对百万富翁的简介参见附录B）。换言之，尽管百万富翁的净资产价值日益见涨，也不会促使他们中的大多数人奢侈消费。

这样一来，谁是那些竭力效仿富人的高消费者？他们只是在模仿那些与自身相同者的行为，后者并不富有，但却以想象中百万富翁的生活方式伪装成富人。

为什么有些拥有 1 000 万美元、2 000 万美元，甚至 3 000 万美元资产的人并没有几件奢侈品，甚至一件奢侈品也没有呢？他们知道，生活的满意度并不是通过你能够在商店里买到什么东西而体现的。正如你将在本书中了解的那样，这些人从小就接受了父母的严格管教，一直过着量入为出的生活，也学会了怎样有效地投资和管理资金。因此，尽管奢侈品的生产厂商不惜斥数十亿美元巨资来猛打广告，大肆宣传、全力推销那些象征身份的产品，但对这些大富翁们的消费方式几乎不会产生影响。此外，这些人往往与那些拥有共同的价值观、兴趣，以及信念的人们相互联系。

如今，为什么众多的买房人入不敷出？因为他们所挣的钱不够偿还抵押贷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

款。当你买到了价格更贵的房子时，便会产生一种无形压力，总想在每样想象得到的产品或服务上花更多的钱。你选的房子和居住的小区对你的财富和消费影响最大。如果你生活在奢华的小区，买下了价格高昂的房子，你的消费水平便会高于你应有的水平，同时，也会损害你创造和积累财富的能力。我的研究成果表明，住在百万美元豪宅里的大多数人都不是百万富翁。他们也许是高收入者，但一直在竭力模仿那些耀眼富豪们的生活，因此每个月都将自己的高额收入花得一干二净，成了名副其实的“月光族”。在美国，住在市场价低于 30 万美元的房子中的富豪人数，比住在市场价达到或超过 100 万美元豪宅中的富豪人数，多出三倍还多。

鉴于最近股价一落千丈、房地产市价暴跌，你也许会问：百万富翁的市场是否已经消亡了？写完本书之际，一家报纸的撰稿人打电话给我，问我对最近公布的一项研究有何看法，该研究声称，2008~2009 年间，百万富翁的数量出现了显著下降。我告诉她，我不赞成这项研究。自 1980 年以来，我经常发现，大多数百万富翁不会把他们的财富全部投入股市，也不会全部砸向房地产市场。所谓的“投资大师”在探讨如何分散投资时，他们表现出的是自己有多么狭隘。真正安全的投资，并不是在股票投资组合中实现分散。真正的百万富翁之所以累积了如此巨额的财富，原因之一在于他们与别人的想法不同。许多百万富翁告诉我，真正的分散，与人们掌控自己的投资有很大关系；没有人能够掌控股市。但是，举例来说，你可以掌控你的业务、你的私人投资，以及你借给私营企业的资金。我发现，在过去 30 年里，典型的百万富翁并不总是将他们 30% 以上的财富全都投资于公开交易的股票中。不到 20% 或者 20%~30% 的比例更常见。这些百分比数据与美国国家税务局进行的一些研究完全一致，美国国家税务局拥有世界上最完整的关于百万富翁的数据。

在某种程度上，2008~2009 年的信贷危机可以作为一种干预。但为了纠正以前的错误做法，你必须冷静地观察你的资产负债表和你的生活，并且确定如果你不再装得像富豪那样，你是否会变得更加富有。我希望你明白，你可以不再装成富人，并且像真正的百万富翁那样享受你最充实的生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

免责声明

本书旨在提供与书中所阐述主题相关的准确和权威信息。无论是本书作者还是出版者，都不是从事法律、投资、会计或其他专业的人员。如果需要提供法律建议或其他专业支持，应当寻求合格的专业人员提供的服务。

本书由作者所著并承担责任。他的观点和对研究成果的解读，不一定与本书中提到的推销这些品牌的组织完全一致。作者除了20世纪80年代受邀对宝马汽车的经销店作过两次演讲，以及年轻时曾在雪佛兰汽车经销店利用暑假打过工，从未受聘于书中提到的任何组织，亦未从中获取过任何报酬。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

目 录
STOP ACTING RICH

推荐序 // VII
前　言 // XI

第 1 章
装富 Vs. 真富 // 001

遭遇伪富人 // 003
令人清醒的财富统计数据 // 006
真实的财富指标 // 008
百万富翁的消费习惯 // 009
拥有酒窖的伪富人 // 011
收入报表型富人 Vs. 资产负债表型富人 // 014
将收入变成财富 // 015
我们为什么购物? // 017
高消费未必是真富人 // 018
只是钱的问题 // 019
好习惯贵在坚持 // 023
富人的税 // 024
避开品牌陷阱 // 025

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 2 章
你对富人的所有看法都是错误的 // 029

百万富翁如何消费？ // 032
住宅让你不断消费 // 037
地位的象征 // 041

第 3 章
一夜暴富的幻象 // 051

重质量，并非重品牌 // 058
找出适合自己的服饰品牌 // 061
百万富翁不会以貌取人 // 065
品牌不值一提 // 068
像真正的百万富翁那样打扮自己 // 070

第 4 章
百万富翁与手表 // 071

价值上万的名表，会让我幸福吗？ // 077
截然相反的对比研究 // 080
高消费源自哪里？ // 082
何谓成功？ // 087
节俭型百万富翁 // 089
耀眼的富人 // 092
百万富翁更重视事业的成功 // 095
富人的经济产出 // 095
你更想成为哪种富人？ // 097

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 5 章
天才间的市场竞争 // 101

富人的品牌偏好 // 103
灰雁伏特加真的好喝吗？ // 108
奢侈品牌真能使人成功？ // 111
品牌选择 // 118
品牌的影响 // 119

第 6 章
百万富翁与葡萄酒 // 127

富人并非一定会买高价葡萄酒 // 130
葡萄酒与财富的关系 // 133
葡萄酒带来的天价胃口 // 137
别以为富人只喜欢四星级酒店 // 139
不雇用保姆的富人 // 141
酒窖真有那么重要吗？ // 142
葡萄酒伪专家 // 144
认识伪富人 // 148

第 7 章
百万富翁与车 // 151

入门级轿车更划算 // 154
收入 Vs. 换车频率 // 156
什么因素影响富人的买车决定 // 157

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

开宝马也不会让你变成百万富翁 // 158
千万富翁Vs.大众汽车 // 161
开普通车的富人们 // 164
节俭的超级富翁 // 167
汽车的品牌形象 // 168
如何装富？ // 173
顾客的忠诚度 // 176
富人最喜欢的汽车品牌 // 179

第 8 章
百万富翁的幸福感 // 185

富人怎样生活？ // 187
蓝领百万富翁的幸福感 // 189
幸福感可以买来吗？ // 193
金钱Vs.满意度 // 196
区别高收入者的幸福感 // 197
奢华社区的坏影响 // 201
幸福、财富和慷慨 // 203

第 9 章
百万富翁的平民爱好 // 207

附录A // 217

附录B // 219

致　谢 // 223

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第1章
装富Vs.真富

量入为出生活的人，是最缺乏想象力的。

奥斯卡·王尔德

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我父亲十几岁时，曾当过送报童。他的送报路线有两条："蓝色路线"和"白色路线"。大多数"蓝色"客户，居住在低产或中产阶层（蓝领）聚居区，位于我祖父母屋子的东南方向。"白色"路线包括中高阶层（白领）人士，这些客户大部分居住在非常精致和整洁的独栋住宅里，位于我祖父母屋子的西北方向。这两条路线包含的订户数量大致相当。与你想象的相反，我父亲发现，"蓝色"路线往往是两条路线中更具诱惑力的路线。那里的客户明显更可能及时支付订报费用、付给报童小费，并且送上圣诞节奖金。

为什么呢？父亲推断，大多数"白色"路线上的客户永远都缺钱花，因为他们要支付昂贵住宅所带来的一切高消费。他感觉，"蓝色"路线上的客户都过着量入为出的生活。因此，他们似乎总是手头宽裕，能够付得起送报童的小费。

根据我父亲的说法，这一现象的含义在于，看上去像富人的人与那些真正的富人是有差别的，大多数看起来很富有的人，往往入不敷出，因此几乎没钱对别人慷慨一点。大体说来，我父亲的观点是正确的，尽管我了解到有些人的确非常富有，虽然只是小部分人。如果你读过《百万富翁的智慧》，或者听过我关于富人的演讲，就会回想起我曾提到过，9岁那年我在万圣节前夕的经历：我们当时

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

没有在蓝领聚居区玩“不给糖果就捣乱”，而是冒险来到纽约市最大的富人区菲尔德斯顿。我们从优秀的英国演员詹姆斯·梅森那里获得了一笔赏金，还从一位长年患病的居民那里得到了一袋子钱，他在一群又一群孩子们的牛奶盒中扔下许多硬币。我自豪地向父亲展示这些“战利品”，并且提出了和父亲不同的观点，那就是：居住在宽敞明亮豪宅中的人，的确是富人。他坚持说我们只是走运，不经意间捡到一大笔钱。无论如何，富有的家庭的确存在。

但随后的经验和许多研究表明，总体而言，我父亲关于那些装富的人和真正的富人的看法是正确的。很多人看起来比他们现实中更富有，真正的有钱人不会像我们想象的那样来炫富。

遭遇伪富人

13~17 岁，每年的 8 月初到 9 月中旬，我整天背着一大堆高尔夫球袋，当起了球童。这培育了我对飞机和轮船模型的热情，但从这段经历中，我学到了比金钱重要得多的东西。我更加了解了那里的人们。事实上，在高尔夫球场，我获得了大部分知识和洞察力，为我对富人和伪富人的终生研究事业，打下了坚实的基础。

作为球童，我会在两种截然不同的高尔夫球场之间来回奔波；一种是公共球场；另一种则属于私营的乡村俱乐部。公共球场并非那种对任何人都开放的典型公共球场。它拥有既要求苛刻又非常壮观的天然地形。一半的球洞位于大型水库和园艺机构的森林旁边。对高尔夫球场的判断是主观的，但在我看来，公共高尔夫球场高于一般标准，甚至比许多私营乡村俱乐部的球场还要好。

在私营球场，大多数前来打高尔夫球的人和我在公共球场碰到的那些人不同。私营俱乐部的大多数会员是律师、医生、牙医、会计师和公司中级管理人员。只有少部分人是公司老板和公司高级管理人员。几乎所有私营俱乐部的会员都开着豪车。那个时候，会员必须自己花钱雇球童，甚至那些开着高尔夫球车的人也不例外。并非所有会员都喜欢这一规则。

在公共球场，情况完全不同。前来打球的人可以选择究竟是雇球童还是自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

背球袋。约有 1/2 的人雇了球童。在那些自己背球袋的大多数人中，既有艺术家，也有中小型企业的业主，比如管道工程公司、五金商店老板和承包商等。我最好的一些客户是销售和市场营销专业人士。前来公共球场打球的人，很少像那些在私营俱乐部打球的人，开着豪车或是穿着奢华的高尔夫球服。

作为一种球童的工作环境，每一类高尔夫球场总存在一些优势和劣势。在私营俱乐部，球童的薪水高出 25%，但我到公共球场去当球童，路程更短，节省了时间。这还不是在公共球场当球童的唯一优势。在我当球童的四年中，只要围着球场走一圈，公共球场的每位客户都会给我买份热狗和可乐当午餐。在私营俱乐部里当球童，只有 1/4 左右的客户会那样做。除此之外，在公共球场中，约有 2/3 的客户会给球童小费。私营俱乐部的高尔夫球场会员绝大多数从来不给小费，尽管也有少数一些人与众不同，总是相当慷慨地给球童小费。

我在私营俱乐部做球童的前两年，球童主管从没把我分派给慷慨支付小费的客户。第三年年初，我问球童主管原因。

他说："斯坦利，你不是个出色的球童。那些出手大方的客户需要表现出色的球童。"

他的这一评价，把我给搞糊涂了，因为定期分派给出手大方的客户的有些球童，也并不见得很出色。第三年大约年中的时候，我想明白了在球童主管眼中，"出色"意味着什么。我暗中观察着球童主管如何分配三明治、软饮料和其他小吃。一旦我的记录超过了所有那些"表现出色的球童"，球童主管终于发现，我才是这里最好的球童！突然之间，我几乎被专门分派到一小群出手最大方的乡村俱乐部会员身边，为他们服务。几乎所有给小费最大方的客户都成了我的服务对象，这把我累得够呛。通常情况下，我整天背着两个球袋，在 36 个球洞之间奔波。每次跑完一圈，我会付清账单的 10%。于是第二天我出现的时候，我的账单上至少又有了同样多或者更多数量的钱（重要的是，我保住甚至提升了作为出色球童的声誉）。

那么，在私营球场中，对球童格外大方，经常给出不菲小费的人，都是些什么人？他们与那些从不给球童小费，甚至连份热狗也不会给球童买的会员有着怎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样的区别？今天，我对这两类人有了更清晰的认识。

大多数在私营高尔夫球场出手大方的客户，往往是铁路大亨范德比尔特家族、石油大亨洛克菲勒家族、铁路大亨古德之类的高消费者，或是现代社会各行各业的巨星，比如金融巨头巴菲特、索罗斯，好莱坞明星麦当娜，饶舌巨星吹牛老爹，以及成千上万个你从没听说过的富人。这其中最耀眼的是那些最成功的私营企业老板。有些是公共公司的高级管理人员。我最好的客户是一位医生和他的妻子。这对夫妇坐拥好几家医院，而且还有一系列其他的商业房地产公司。虽然两人的高尔夫球技都不高，但他们总是精神状态很好。而且，他们的确很大方！

光鲜的富人，总是八方来财，财源滚滚，因此创造了可观的财富，同时也能支持他们高消费的生活方式。加入乡村俱乐部、支付相关费用，并且为球童买份午餐，这些对他们来说，简直是小菜一碟。

我在私营球场遇到的另一类高尔夫球玩家，是什么样的？我认为，他们中的大多数人都是伪富人，他们装得像富人，很想成为富人，但实际上不是富人。伪富人有两“高”：社会地位高、消费水平高。他们通常试图模仿那些高消费、耀眼的真富人，但这几乎不可能做到。衣食住行各个方面，只占到真正富人所产生收入的一小部分。大多数伪富人的收入全都用于消费，而且消费那些象征很高社会地位和身份的物品：房子、车子、衣服、精美的高尔夫球装备，当然，还有乡村俱乐部的会员资格。

但是，对并非作为经济社会成功和优越性标志或符号（真实的或想象的）的东西，伪富人却超级“抠门”。因此，哪怕他的球童泡在水里三次，只为了帮他从湖中捡回高尔夫球，或者球童告诉他一些秘诀，帮助他击打出有史以来的低杆，他对球童依然“一毛不拔”，没有人会知道。告诉他，你“今天缺点钱花”或者“再不告诉你这些秘诀了”。做一位伪富人，要花很多的钱，无论相对他们的收入还是净资产，那都不是一个小数目。或许，这也是乡村俱乐部的会员中，2/3 的人并不是百万富翁的原因。

我在公共球场当球童时遇到的公司老板，与那些私营俱乐部中的伪富翁有着天壤之别。公司老板似乎总是随身带着大把的钞票，通常都卷成一捆一捆的。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们可以对自己雇的球童给出不菲的小费。大多数人并没有兴趣模仿耀眼且挥金如土的富人们的消费模式。与那些伪富翁不同，公共球场的老板觉得，没有必要通过展示许多昂贵的标志来显示他们社会经济地位的优越性。他们买那些买得起的东西，而且乐于为其付款。如果他们享用了球童的服务，他们会给小费。如果他们不想为球童付钱，那他们不会雇球童。当附近的公共球场明显比私营俱乐部好很多时，他们不会付出高昂的价格加人私营俱乐部。

鉴于我如今对富人，特别是美国的富人有了这样的认识，包括自己在当高尔夫球童时的观察和感悟，我还得出什么样的结论？那就是：大多数装出来的富人，并不富有！

令人清醒的财富统计数据

2008~2009 年的金融危机，无疑使许多人损失惨重。大笔财富蒸发于无形，人们的钱包一夜之间变瘪了。最近的统计数据表明，美国人都在储蓄，这在过去几十年是没有过的事情。高端奢侈品商店内曼 · 马库斯的销售额直线下降，而沃尔玛的销售额则出现增长。《纽约时报》发表了许多关于人们买衣服越来越便宜的文章，并且提出一些渡过当前难关的秘诀和要素。重要的是要节俭，从现在开始，只争朝夕！

随着时间的推移，我们会渐渐明白，究竟这是一种社会和人们生活方式的改变，还是只为了渡过当前难关的临时措施。我的研究表明，一代又一代的美国人十分习惯于消费，那是他们的第二天性，而我十分确定，一旦金融危机的表面信号过去，他们便会恢复挥金如土的生活方式。换句话说，我们当前正在经历的，是一种恐惧。一旦恐惧过去，这种挥金如土的生活方式，会像平常一样再度主宰着我们的思想。特别是在美国，我们挥霍的历史由来已久，而且常常是无意义的挥霍。我们喜欢听关于人们大把大把赚钱，然后将它们全都挥霍一空的故事，而且通常是浪费无度且毫不心疼地挥霍，从生长在纽约长岛的小说人物盖茨比到现实生活中沉浸于奢侈品的饶舌歌手。看看我们拥有的一切，从苹果手机到量身定

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

做的套装，再到一年一换的汽车，即使是处在当前艰难的时期，我们也要把自己装扮得金光闪闪。

但我们究竟是真的富有，还是只是一直在装富？数据告诉我们一个有趣的故事。1997~2006 年间，美国家庭产生的实际或报告的收入超过 70 万亿美元，不过，那些家庭中，只有 3.5% 属于百万富翁家庭（也就是说，拥有价值 100 万美元或更多的投资）。

2007 年，约 220 万美国人去世。这些人一生赚到了超过 2 万亿美元的收入，但只有 2.6% 人留下了 100 万美元或更多的遗产（包含所有资产），而这些遗产中，价值超过 250 万美元的只占到 25%。这些人生前都做了什么？另外 97.4% 的死者，情况怎样？如果他们没有储蓄、对其收入进行投资，或者将其分配到升值或者至少保值的物品之中，那么，这些钱到哪去了？

答案是：除了基本的生活必需品，大量的金钱都花在一些不必要的物品上，而如今，许多这些物品已经进入垃圾场或旧货店。

美国文化是一种高消费的文化。我们不仅能够，也确实购买了几乎所有的东西（除了那些的确价值连城的东西之外），我们似乎开始相信，我们能够并且拥有所有那些东西，同时也开始认为我们的身份取决于我们是否能够居住在相称的社区、拥有大小合适的住宅、里面摆满了琳琅满目的品牌用具，并且开着豪车在路上飞驰，后备箱里装满昂贵的高尔夫球袋和球棒，等等。是的，我们在消费。2008 年金融危机之后，我们的消费可能在某种程度上减少了，但我们仍在消费。几十年来，我们的储蓄本来可以增长到最高水平，但现实是，那并没有引起人们的重视，因为美国人的储蓄率一直以来惊人地低。

我们似乎非常擅长于赚钱，而且乐于享受超高标准的生活。但是，我们赚来的钱都消失了，因为我们没有累积财富、理财，没有为我们的退休生活、孩子们的教育、应对紧急情况而储蓄。我们正在进行怎样的平衡？ 2005 年，拥有游艇的那部分美国人超过了 2007 年留下 100 万美元或更多遗产的那部分人，如果用比例来算，接近 5：1。甚至更为显著的是，手机用户的数量与拥有价值 100 万美元或更多投资的家庭数量之间的比例，接近 60：1。严酷的现实是，大多数人如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

今生活得很好，但是，由于缺乏为退休生活、医疗保健而积蓄的钱，或者是为旅行看望孙子们而攒下的足够金钱，当生活水平急剧降低时，他们将为未来的生活付出代价。

真实的财富指标

在使用“百万富翁”这一术语时，我指的是那些拥有不少于 100 万美元投资的人。“投资”包括股票、债券、共同基金、私营企业股份、养老金、人寿保险净现值、持有的抵押和信用证、黄金和其他贵金属、定期存单、国债、储蓄债券、金融市场基金、活期存款、现金和能够产生收入的房地产。基本上，任何东西的价值都是具有合理流动性的。

这并非表达一个家庭财富水平的传统方法。多年来，我把家庭净资产定义为某个家庭所有资产减去其所有债务之后剩下的值。但世事变迁，如今，我把这一指标（资产减去债务）作为虚增的净资产，或者是经过修饰的净资产，甚至是名义上的净资产。为什么指标的含义变了？

比如说，经过修饰后的净资产包括某人在房产中的权益。1997~2007 年间，房地产估价出现了爆炸式增长。百万富翁的人数也因此剧增。由于房地产升值而拥有 100 万美元或更多虚增净资产的美国家庭，占怎样的百分比呢？其答案是：比拥有 100 万美元，或更多投资的百万富翁多出一倍以上（8%：3.5%），但如今，他们已经无法被称为百万富翁了。他们虚增的财富大部分已经蒸发了。如果你的净资产为 150 万美元，其中 80%来自住宅，那么，一旦住宅贬值 50%（在许多地方都是如此），你的财富就要重新计算了，也许你已不能再被称为百万富翁。

许多人一方面低估了他们的债务，一方面擅长夸大他们资产的价值，而在某些时期，有些资产往往是泡沫型的通货膨胀。20 世纪 90 年代末，我们看到了许多“互联网百万富翁”，他们拥有数不清的资产——至少在账面上是这样。一旦泡沫破裂，大多数人就被逐出了百万富翁俱乐部。在最近 10 年，房地产估价出现了爆炸式增长，只在 2008 年才回到其真实水平。许多房地产的百万富翁也已

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

风光不再。这就好比许多一直在填写贷款申请表的人，他们的生活取决于银行是否批准。通常情况下，要成为真正的百万富翁，需要严守戒律、超前规划、对资产的分配进行优先排序，并且进行投资。相反，由于某些临时的资产泡沫，大多数那些达到了100万美元虚增财富的人做到了那一点。例如，房产的升值使他们摇身一变，成了百万富翁。在互联网泡沫期间和房地产价格疯涨的近期，许多人像中了彩票那样摇身成为富翁，但没有镇定地锁定他们的利润。在房产市场的案例中，大部分买下了昂贵房屋（估价在100万美元甚至更多）的人，并不是百万富翁。他们是"房产富翁"。而他们中的很多人，正如我们都十分痛苦地看到的那样，如今已成为"房奴"，因为他们在房子中所欠的债务超过了他们当前财产的价值。

百万富翁的消费习惯

在我30多年的写作和演讲经验中，对真正的百万富翁进行研究的方式方法非常具有启发作用。如果把百万富翁想象成一个连续统一体，顶端是耀眼的真正富翁。他们的收入非常高，而且储蓄账户上的数目十分巨大，因此能够驾着豪车、住着别墅、每天晚上在豪华餐馆用餐，每人花费300美元以上，同时还穿着名贵衣服，等等。不过，无论他们怎样花钱，也只是花了他们总财富中非常小的一部分。换句话讲，即使挥金如土，他们的收入也没有花完。但这只是非常少的一些人，只占到美国百万富翁家庭的2%左右；总共不超过8万户。到2007年第一季度，耀眼富翁的评判标准是每年平均产生超过200万美元的家庭收入，而且净资产超过2 000万美元，居住在价值超过200万美元（在加利福尼亚州至少要300万美元）的住宅之中。

在百万富翁中，另一些人则与这些人完全相反，他们非常节约，所住的房屋价值不到30万美元。这些人是由于他们的异常节俭和极度的储蓄和投资习惯才变成百万富翁的。在奢侈品方面，他们几乎一无所有。请注意，那些伪富翁不会存在于这一群体之中；他们不是百万富翁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，为什么我们讨论耀眼的富翁，而且，为什么他们在那一小部分人中更为重要？他们重要的原因在于，他们是富翁，他们的行为也是富翁的行为，开着（通常产自欧洲）豪车、在专卖店购物、到世界各地奢侈地旅游，而且，从手表到伏特加，再到陈酿葡萄酒，全都买价格最贵的。他们对我们真的重要，因为，可悲的是，他们成了我们竭力效仿的对象，这成了决定我们财富究竟是增长还是减少的重要因素。

但是，我们不应当享受我们的劳动成果吗？我们大多数人都想成为富翁，以便能够像光鲜的富人那样消费，但我们没有采取措施使自己在财务上安全或者独立。为什么？因为要做到那一点，我们必须完全改变我们的习惯。我们必须作好规划、削减不必要的支出、节俭生活、在沃尔玛超市购物、投资，甚至住到较小的房子里去。如果我们缺乏戒律，也就缺乏成为富人的内在品质。

大多数人一辈子也赚不到 1 000 万美元，更不要说一年内赚到那么多钱。事实上，很多家庭每年永远都赚不到 20 万美元或更多的收入。当前，只有 3%的美国家庭属于那一类别。因此，如果你永远都没有跻身于 3%的行列，怎么办？如果你不可能像那些真正的富人那样，通过巨额收入成为富人，怎么办？那么，变成富人的唯一方法，就是像另一些百万富翁那样，采取极端的守势，即通过极度量入为出的生活、作好财务计划、储蓄和投资，来实现自己的目标。我们不再装富，而且需要采用自助式百万富翁的价值观和生活方式。为什么？为了幸福，为了对生活最大的满意度。但是，你说你必须要买辆豪车才能让你幸福，必须生活在特定的富人区、住在某种特定的豪华别墅中才能让你幸福。我会说：不要急。事实证明，我们所说所想的，与最终带给我们幸福的东西稍有不同。

多年来，我的许多客户坚持要我向调查受访者提问，并且要我侧重于他们的目标群。出于一个原因，我不主张他们这样做，原因是：人们报告的目标并没有很好地区分高消费、高收入/净资产很少类型的人（伪富翁），以及百万富翁/准百万富翁。这两类人都会告诉你，他们的目标在财务上是不相关的。但是，正所谓“站着说话不腰疼”。我确定，在研究百万富翁和那些伪富翁时，询问人们的真实行为、习惯、真正的生活方式，比起询问他们明确的意图和相关的目标，更加

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富有成效，也更加有深度。

因此，如果你真正的目标是装扮成（或者继续装下去）富人，应该怎么装？我想我可以帮你。我会告诉你真正光鲜的富人买些什么，然后，好比在饭店点菜，在你想购买品牌时，你可以点一些开胃菜，因为你吃不起真正昂贵的主菜。至少，你肯定可以熟知富人消费的伏特加品牌，并且在名流经常光顾的商店里购物。

光鲜富人的购买行为，特别是选择品牌模式，与另外一些百万富翁，即那些一生中从没有哪一年收入超过 10 万美元的百万富翁完全不同。后者会定期且理智地投资。他们的整个消费方式，与他们所居住的住宅以及生活的社区是相符的。最起码，通过努力工作和不断积攒，比起可能成为明星百万富翁、中了巨额彩票，或者从一位神秘的富婆那里继承大笔财富等不切实际的幻想，能够让你更好地实现百万富翁的梦想。

然而，现代社会对富人的看法发生了巨大的改变，我们看不起那些通过勤奋工作而实现最大成功的人们。我们对开丰田低端车、衣着最节省、一件珠宝也没有的企业家或者销售精英的生活不感兴趣。相反，我们把名人和运动员、地球上的杰出人物当成榜样。我们不是试图寻找他们的运气，而是开始思考，如果我们装得跟他们一样，看起来跟他们一样，开着跟他们类似的豪车，我们就是光鲜的富人了。在听从媒体上天花乱坠的广告、沉溺于品牌广告的过程中，我们一步步远离了财富。在某种程度上，那不是你的错，因为世界上一些最精明的人似乎也在营销和广告业中工作，而且，我们每天从不同角度接触到的媒体越来越多，包括纸质媒体、广播电视、互联网等。我们难以抗拒灰雁伏特加洋酒、奔驰汽车、瑞士豪雅表、爱马仕包，以及其他久负盛名的产品的诱惑。

拥有酒窖的伪富人

2005~2006 年间，我对巨额净资产/高收入家庭进行过一次调查，我发现，在 1 594 名受访者的品牌选择中，其中有 944 人是百万富翁（附录A概述了样本设计，附录B简要介绍了这些百万富翁）。处在百万富翁连续统一体极为富有的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那一端的人，抱怨调查问卷没有设计足够的空间，让他们列出他拥有的五块价值1万美元以上的手表，以及他买过、卖掉、拥有的法拉利跑车，还有他拥有的无数架飞机（“而不是快艇”），这些人是千万富翁。在另一端，则是那些极度节俭的富翁。一句警告：数据表明，光鲜的富人不仅非常倾向于购买某些特定的品牌，往往还不止买一件，从豪车、名表、奢华的伏特加酒到价格高昂的套装，都不止买一辆（块、瓶、件）。为了仿效他们，你也许必须分配更多的时间来购物。人们能够买多少件奢侈品，可以说明他多么富有。

光顾商店的习惯，是确定耀眼富翁最明显的指标。这些超级富有的人会在哪里购买衣服和饰物？我开展的针对百万富翁的全美国调查表明，萨克斯第五大道精品百货店和内曼·马库斯奢侈品店，是区分光鲜的富人和其他人的主要指标。事实上，人们是不是光鲜的富人，与他们是否在萨克斯购物之间的联系，甚至比他们选择什么样的汽车品牌，更能说明问题。光鲜的富人通常会光顾的商店，还包括盖璞旗下偏贵族风格的香蕉共和国服饰、“总统御衣”美称的布克兄弟、古驰、高端的专卖店、诺德斯特龙高档连锁百货以及波罗服饰。因此，如果你并不富裕，你可以向别人出示一些你在萨克斯和内曼·马库斯购买了整整一袋子物品的照片，把自己装成富人，或者是在租来的豪车后备箱中塞满购物袋，里面显眼地塞满从上述商店中购买来的物品。然后，开着这辆汽车围着城镇逛一圈，给人们留下深刻的印象！没有人会因为你的汽车是租来的而看低你；他们可能不知道，84%的光鲜的富人会买车；一般的百万富翁中，94%的人会买车。

开任何一个品牌的汽车还不够。在光鲜的富人之中，评价最高的汽车品牌是什么？奔驰和宝马（价格更高/真正的豪华车）。公平地讲，在光鲜的富人之中，并没有很多受访者说他们开着法拉利、劳斯莱斯或者其他非常独特的品牌，以便人们能够估算他们到底有多富有。但还要记住一件别的事情。光鲜的富人拥有的汽车数量，至少是三辆，多的达到十多辆。他们至少拥有一辆豪车，也就是顶级配置的宝马、奔驰、雷克萨斯等。此外，大多数人至少拥有一辆越野旅行车。然而，许多越野旅行车并没有归入豪车之列。福特和通用汽车生产的大型越野旅行车，以及吉普车系列，在耀眼富翁中极受欢迎。因此，如果你现在开着探索者、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

塔荷、牧马人等汽车，你也许在装富。

由于光鲜的富人经常要款待众多客人，因此，他们会购买大量白酒和葡萄酒。他们富有的程度与家里存有的白酒和葡萄酒的数量也相关。光鲜的富人往往收藏葡萄酒，也许拥有一个大容量的酒窖。如果你的富裕程度越高，那你款待客人们所用的酒的价格也越高。

如果你没有足够的财力拥有一个全部装满酒的酒窖，但你仍想要装得跟光鲜的富人一样，你可以做这些事情：对葡萄酒进行研究，并且开始发表你对葡萄酒的高见。没有哪位听众听不懂你的“演讲”。你可以说服某些人，包括你自己，那就是你真的很富有，而且像金子那样光彩照人。在你的地下室里腾出一间房子来做酒窖。如果你没有足够的钱来买酒填满酒窖，怎么办？像最初来自布鲁克斯枪丘路的Jon-Jon那样做吧，他经常重新定位公司的中级管理人员。他为另外那些不具备足够空间的伪富翁提供免费的酒窖。因此，严格说来，当Jon-Jon夸口说他的酒窖里头装满了各种酒时，他的确没有说谎，不过这些酒全都不是他的。

耀眼的富翁家里珍藏着许多种白酒。但几乎所有的品牌都是奢华和超级奢华的。最富有的人往往会珍藏哪些品牌的酒？灰雁伏特加。事实上，它在判别得分上甚至超过了许多名表和豪车。绝对伏特加和坎特一号伏特加，排名也相当靠前。

当光鲜的富人在显性消费方面相互攀比起来时，会发生怎样的情形？这样的竞争有时候是用瓶子来表现的。有多少个奢华和超级奢华的白酒和葡萄酒瓶，可以让富人们在派对上款待客人？这并不清楚，但在我的数据库中，理查德手中拥有最多那样的瓶子，他和他的妻子喜欢为朋友、邻居、客户和供应商举办派对。此外，他们也常常出席其他耀眼富翁举办的派对。在这场以瓶子多少为判断标准的竞争之中，理查德不会总是位列第一名，但他，作为一个具有超强竞争力的“百万富翁”，想出了一个办法超过所有的竞争对手。

理查德在家里举办派对时，总是摆出很多箱名酒。那些箱子围着他30米长的游泳池密密地摆一圈，堆放在1.2米宽、2.4米长的木制胶合板上，底下用锯木架撑着，锯木架上盖着亚麻桌布。白酒瓶子的数量超过受到款待客人的数量，并没有什么不正常。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有人也许会说，理查德展示了如此众多的瓶子，即使对超级大富翁来说也有点过头了。但他的故事还不止这些。多年来，理查德认为自己是附近酒吧的头等顾客。了解到酒吧的业主即将卖掉酒吧后不久，理查德立即买下这家酒吧，并且留住了所有员工。如今，除了一件事情之外，酒吧跟原来没什么两样，那就是：理查德总是把酒吧顾客们喝完后的空瓶子往家里搬！现在，理查德不必再买下他展示的所有箱子了。它们大多数只是从酒吧运过来的。不过，没有关系。他高调地摆出这些名酒，使他认为自己变得很“帅”。或许，对于一家新型酒吧来说，这是一种经营之道；在每个镇上，我们都需要一家经营“出租酒瓶”的商店。

理查德也许非常成功，但他也与我们大多数人没什么两样。他一直以来受到推销者的影响。与理查德一样，我们太多人认为奢华和超级奢华的品牌是显示成功的标记，而且，购买这些品牌的人们就是成功人士，其引申的含义便是不买这些品牌的人就不是成功者。

然而，从我的调查和研究结果来看，事实并非如此。

理查德向大家展示价格高昂的名酒并没有什么错，尽管数目有点离谱，也无可厚非。他是一位成功人士，收入颇丰，财富众多。或许他应当炫富；他无疑也有能力这样做。然而，我们面临着一种与日俱增的危险：当人们习惯于相信拥有这些标志便是成功时，会发生什么？如果“成功”可以花钱买来（更有可能是用信用卡的借款买来的），那我们为什么还要努力工作，追求成功？你可以通过展示从商店买来的一些东西，装得很富有。

收入报表型富人Vs.资产负债表型富人

我知道，你也许在想：

> 好的，好的，斯坦利博士。我懂你的意思了。我理解，我不能如此招摇。我没有那样的财富。但是，难道就没有一个小一点的圈子，让我能够适当地显示自己的富有吗？我想从某种程度上变得富有，并且进行适当消费。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我至少想耀眼一点儿。毕竟，我的收入相当高。我努力工作，想要过上舒适的生活，我还想享受我的财富。这一定存在某种程度的折中。我不必像千万富翁那样生活，但我想居住在价值达到六七位数的房子里，房子位于中上层人士的社区，开着豪车，穿着名贵西服，在高档商店购物，用奢华的饮料和葡萄酒来款待我的客人。我想要这类东西。即使我的财富有一点点虚增，我仍是一个百万富翁。可以做到吗?

很大程度上，这取决于你赚钱的能力。而且，即使在较小的圈子之中，你也需要相当高的收入才能做到那些。既想要真正变富，又想炫耀自己财富的人，没有能力将他们的收入变为财富。我指的是那些收入报表上的富人，或者称为收入报表型富人。是的，他们是百万富翁，至少是属于虚增型百万富翁（我们需要将他们房子的价值计算在内）。但在统计学上，他们的净资产明显低于人们对他们的期望，因为他们的收入很高，会让人们误以为他们的净资产也相当雄厚。你了解到他们怎样维持昂贵的高消费生活方式时，可能会发生什么？你也许不想成为收入报表型富人中的一员，或者甚至装得像他们。我希望你效仿那些能够高效地将收入转换为财富的百万富翁，即资产负债表型富人。

将收入变成财富

效仿资产负债表型富人，你可能在财务上变得安全起来。但首先要了解你应当价值多少。为了做到这一点，我曾提出过一个计算公式，并且在我的第一本书——《向富人推销》（1988）中首次进行了介绍：

简单讲，你的净资产（虚增的）应当等于你年龄的 10% 乘以你的家庭年收入（即 0.10 × 年龄 × 收入 = 期望的净资产）。如果你实际的净资产高于这一期望的数字，我认为，鉴于你的年龄和收入特征，你是富人。

有趣的是，即使在富人当中，在我称为的财富指数方面，也存在着广泛的差异。财富指数是家庭实际的净资产（虚增的），对其期望或预计水平的比率，后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

者是从财富方程式中计算得来的。资产负债表型富人的指数高于常人。收入报表型富人则恰好相反。

资产负债表型富人借助严格执行财务计划、理智投资和勤俭生活，通过极端的防御策略变成富翁。大多数人没有挣过大钱，但他们变得还算富有。他们的目标是创造财富。

收入报表型富人的主要目标是最大限度地赚取他们的收入。他们通过出色的进攻策略而变得富有。换言之，他们赚取高额的收入。大多数收入报表型富人，赚取了足以购买任何东西的收入，满足了加入光鲜的富人这一少数精英俱乐部的条件。即使他们消费很高、缺乏预算或从不制订财务规划，但他们依然成为百万富翁。

我为最新调查的 944 位百万富翁逐一计算了财富指数。但是，我作决定时特别感兴趣的财富指数，并不是他们当前的财富指数。我想知道他们首次达到（虚增的）百万富翁标准时是什么年纪、处于怎样的年收入水平。所有 944 位受访者都对上述两个问题进行了回答。

有了这些信息，我为每位受访者计算财富指数。接下来，我根据他们的财富指数逐一排名。这 944 位受访者依次归入三个小组或类别中。资产负债表型富人小组包含那些在财富指数上排名在前 25 位的富翁。他们的最低财富指数为 1.84。在这一个类别中，平均的财富指数是 2.49。换句话说，资产负债表型富人小组中的“一般”成员，根据其首次达到百万富翁标准时的年龄和收入水平，实际的净资产为期望数字的 2.49 倍。

在财富指数中，收入报表型富人排在最末。这一小组最高的财富指数为 0.88，平均的财富指数只有 0.665。这意味着普通的收入报表型富人，根据其首次达到百万富翁标准时的年龄和收入水平，拥有的实际净资产只是期望净资产的 66.5%，在首次变成百万富翁（同样是虚增的）的 11 年前，普通的资产负债表型富人的年龄为 45 岁，家庭年收入为 89 167 美元。在这一年龄和这一收入水平上，他预期的净资产只有 401 252 美元。但他实际的净资产是期望数值的 2.49 倍。在首次达到百万富翁的标准时，普通的资产负债表型富人，其每年的家庭收入中的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1美元，产生了相当于11.2美元的净资产。

收入报表型富人首次达到百万富翁的标准时，平均年龄为45岁零5个月，而他们平均的家庭年收入为331 250美元。因此，普通的收入报表型富人，收入的1美元，产生了相当于3.02美元的净资产。将这一数据与普通的资产负债表型富人的数据进行比较，很明显，采取极端防守策略的资产负债表型富人，比采用进攻策略的收入报表型富人在创造财富上更加高效，其比率为3.7：1（11.2美元：3.02美元）。

我们为什么购物？

为何如此众多的人喜欢高消费？在我们最近遇到的经济萧条出现逆转之前，大多数人对产品的消费与幸福之间的正相关（即产品消费越高，就越幸福）深信不疑。但在现实中，日益增加的消费不会使人们的整体生活满意度日益提高。对许多人而言，这实际上是完全相反的效应。但反过来，谁是那些幸福的人？一般而言，感到幸福的人在创造财富的同时，其支出往往低于他们的收入，最终在财务上变得安全。

有些人受到资产负债表型富人的吸引，而另一些人则模仿收入报表型富人的高消费生活方式，为什么会这样？最近，不同寻常的过于宽松的信用条款，特别是在抵押贷款市场中的宽松条款，明显地推动了我们贪婪的生活方式。然而，即使在“没有什么东西会下跌”的经济最繁荣时期，有的人也绝不会过度开销或过度贷款。那些人中，有些是百万富翁，有些是千万富翁，而另一些人则正在逐渐变富。他们怎么能够做到不受市场和整个社会消费和消费压力的影响？我们将在本书中关注这些答案，但我会给你一条线索：你可以根据他们绝不过度消费的最大原因生活。

最优秀、最具创造性的推销员正想方设法地说服我们大多数人进行巨额消费，他们声称，那样的消费会带给我们某种愉悦。我们会变得更加时尚，更受人喜爱。他们还努力让我们认为，“你所购买的东西，是你身份高低的象征”，以及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“如果过度开销，在别人看来，你便更加高级”。而且，因为如此，“你拥有的东西，会定义你和你的成就”。因此，为什么不现在就去购物？为什么要等到财务安全了，等到实现了真正的社会经济成功才去大肆购买更多、更好的消费品呢？

高消费未必是真富人

在成长过程中，大多数资产负债表型富人的社会化过程与收入报表型富人不同。如果你和我曾经调查过大多数净资产价值高与/或高收入者（10人中超过9人，或者说92%）一样，你可以确定地回答下列问题：

与你曾就读的中学/高中里的所有学生家长相比，你认为你的父母在那个时候，家庭年收入排名怎样？

回答这个问题的人，认为他们的父母在收入排名与财富指数之间存在着明显的负相关。年轻时认为父母的收入相对较低的人，如今依然对儿时的贫穷记忆犹新，但这并不意味着所有这些人的家长真的很穷。有些人是中等收入者，但是，正如一位收入报表型富人受访者所说的，“我上学的高中，有许多富二代”。在某种程度上，今天的高收入、高消费人群，是在用高消费来“补偿”他们过去的贫穷。现在他们认为：“我会像富人那样做，巨额地消费那些证明我当前或未来经济成功的物品。”

很大程度上，正是美国人独特的上升型社会经济移动性推动了对奢侈品、名贵产品、奢华品牌、豪宅等物品的高消费。在美国，小时候家里较穷的孩子长大后成为高收入者的情况，并不罕见。于是，他们愚蠢地认为，所有那些高消费都是有意义的。他们错了。大多数逐渐变富并且依然身处富翁俱乐部的人，是因为他们勤俭持家，积极投资，而不是以消费为导向。具有较高财富指数的人说，他们的家庭过着极度量入为出的生活。他们的父母有意不住在那些可能不断让自己想起下列事情的社区之中：

生活在这样的社区里，我们会面临钱不够花的问题，没办法生活下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与邻居们相比，我们是经济收入很低的人。

这并不是在长大时可能遇到这类环境的资产负债表型富人。相反，这是收入报表型富人。此外，与资产负债表型富人相比，收入报表型富人不太可能会说："我父母教我怎样投资和管理资金。"

当你的孩子上学时，以某种方式与那些在学校里炫耀一件又一件奢侈消费品的学生交往时，会发生什么？你的孩子可能会问你，为什么你没有给他们买那些东西。资产负债表型富人大体上会这样告诉他们的孩子，而你也可以这样告诉自己的孩子：

永远不要凭人们所买的东西，去判断一个人真正的品质和才能。

通常情况下，那些穿得跟富人一样，开着跟富人所开的豪车一样汽车的人，往往不是富人（向你的孩子显示本书中提供的数据）。

如果其他的说法都没有用，试试莎士比亚的这句名言，"闪光的东西不一定是金子"。

对某些人来说，高消费是从某种程度上改变他们的卑微出身，实际上是改变过去的一种尝试。但那毫无意义。人们不能改变历史。首先要把收入的增长看做可以进行更大投资的机会和在财务上变得更加独立的机会。如果在奢侈品上的支出需要增加，那也应当等到变富之后再消费，而不是在变富以前。否则，它们也许永远无法保证财务上的安全。

只是钱的问题

我曾调查过的让人记忆最深刻的焦点小组，是8位高薪专业人士。他们全都是收入报表型富人，年收入在50万~100万美元之间。其中4位是医生，另外4位是律师。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在8个人中，有一个人拒绝预算的概念，但他却提到，他的妻子拥有187双鞋。这样，当他妻子不知道该买哪种颜色的鞋时，会一口气买3双，而他也表示赞同。接下来，一位年收入超过40万美元的外科医生说，他拥有3艘游艇和5辆汽车；但他一直没有制订养老计划。他对同事说："我从未见过在金融市场中有谁能够到死都不会输。结果，等到他们输的时候，他们就变得一无所有了。至少，我打算开开心心地花我的钱。"

后来，同样是这位外科医生概括了他的理财理念，他摇摇手说："钱是最容易再生的资源。"即使在今天，太多的人花钱时，似乎觉得钱（他们辛苦赚来的收入）是最容易再生的资源。如今，越来越多的人震惊不已地意识到，他们犯了错误。赚取高薪的医生、律师和公司经理人，往往财富指数并不高；也就是说，他们高度集中在收入报表型富人的范围之中。私营企业的老板则不一样。他们往往十分节俭，并且把大部分资金投资于他们自己的企业中。

另一些职业群体比普通人的财富指数明显高很多，他们是什么人？较为明显的两类是工程师（在后面的内容中详尽讨论）和教育者，比如教师和教授。教育者通常是收入最低的专业人员，但实际上具有较高的财富指数。他们的生活方式和理财方式，正是美国资产负债表型富人的缩影。因此，更加可以这样说，保障财富创造的方式和方法，几乎适用于想要在财务上变得安全的每一个人。

事实上，作为一个群体，在将家庭收入转变成财富方面，教育者是非常高效和突出的。在本书的一项基本调查中，如果在全部的教育者中有一位收入报表型富人，那就对应着有三位资产负债表型富人。这一项调查结果，与我在过去30多年里开展的其他研究结果一致。

另一个引人注目的数据同样说明问题：来自美国国家税务局关于美国人遗产减少的最新数据表明，2004年去世的所有人中，1 000个人里不到18个人（1.76%）至少拥有150万美元未扣除债务的总遗产；在那些人中，约有1/12（8.13%）富裕的死者生前是教育者。鉴于这一职业群体的比例，预期的比例应当只占到4.21%。换句话讲，考虑到教育者在全部就业人口中所占的比例，他们在富人中的比例超过了近两倍。许多教育者没钱来高消费，也没有足够的钱变成富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

翁。收入与富裕是相关的，但它不是财富。尽管大多数的教师每年收入的确在10万美元以上，但年收入绝非衡量富裕程度的完美预测指标。此外，大多数教育者家庭有两个人产生收入。在很多方面，并不是每年的收入很重要，而是每年的支出很重要。人们每年储蓄和投资的数字，真的很重要。对大多数人而言，累积财富简直是一场马拉松比赛。人们要年复一年地过着节俭生活，并且理智投资，才能累积财富。如果人们无法赚到10万或100万美元以上的收入，不过只要他在财务上严守戒律，并且有着强大的动力，那么，他将来仍有可能成为富人。许多教育者拥有这一个非常可贵的特点。

让我们用我在以前的作品中简要介绍过的劳拉的妈妈——E博士——来举例说明。E博士30多年来一直担任教授，但她依然变得富有。劳拉说：

> 我的母亲是一位典型的资产负债表型富人……她从没赚过大钱（你应当知道，母亲所在的大学是一所小型的女子学院，大学教授当然没有很高的收入）。但她总是如宗教般虔诚地把钱存起来，打算在资产高达数百万美元时退休（如果她打算退休的话）。即使现在，她已经有钱了，也不会轻易花销。典型的例子是马自达的米亚塔汽车。她在渴望了10年之后，也不愿意买一台那样的小型车。犹豫了多年之后，她本打算在5万美元价位的越野车系中买辆价格超过2万美元的汽车！但她最终放弃了，并且买了一台二手车——只是因为她觉得那是一辆很不错的二手车，买了划算。

事实上，如今的E博士已经是一位净资产超过250万美元的百万富翁。但是，和我调查过的大多数资产负债表型富人一样，在变富之前，她从没买过价值高达或超过40万美元的房子。E教授是不是只是富翁俱乐部中罕有的例子？事实上，她是那些从没挣过高薪的百万富翁的典型。

显然，百万富翁俱乐部里有如此众多的教育者（无数是活着的，还是已去世的），除了收入账户以外，还有别的原因。我估计，当前无论是在职的还是退休的，总共有超过35万名百万富翁教育者。教师往往是一个节俭的群体。他们是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

储蓄者、投资者，而不是挥霍者。事实上，在教育者中，打扮得过于时尚和珠光宝气，或者在汽车和房产、房子以及所谓的“使外表更亮丽”的产品和服务等方面过度花销，都被认为是不好的风气。此外，他们绝不随意贷款。比如，在一次全美国性的调查中，我最近调查了夫妇两人都有收入，至少有一位是教育者的高收入家庭。70%的家庭没有汽车贷款、游艇贷款、住房贷款，也没有未偿还的信用卡债务。而只有不到 1/2（48%）拥有高收入的医生、律师和公司高管没有这些贷款和债务。

大多数教育者的工作环境具有与财富积累相关联的某些特点。年金计划、投资研讨会、减免税收的追加投资计划，都是教育者在大学环境中经常遇到的。采用俭朴的生活方式，并且培育出色的金融和投资技能，好比患了一场感冒。如果你经常与感冒病人待在一起，会怎么样？当然，你也会感冒。“近朱者赤”，与艰苦朴素的人在一起工作，你也可能变得节俭。经常与精明机敏、具有投资天分的同事们一块交流，有朝一日你也可能变得富有。许多教育者成为优秀的投资者，是因为他们的工作要求他们不断地研究、钻研和学习新的材料。这些过程，可以轻而易举地用于作出投资决策。

作为一个不仅包括教师，也包括其他人在内的群体，大多数资产负债表型富人居住在普通社区，其住房价格适中。很少有人生活在别墅，或者毗邻价值达到甚至超出 100 万美元住宅的房子（不包括那些居住在加利福尼亚的人）。如果你不生活在收入报表型富人附近，你就可以避免模仿他们的消费习惯。与邻居们相比较，资产负债表型富人在财富（净资产）方面的排名如何？除了加利福尼亚州以外，全美国范围内，大多数资产负债表型富人在他们各自的社区里，排名在前 5%。

还有一些百万富翁与富有的教师同住在某些小区，他们是一些什么人呢？在职业类别方面，我发现是这些人：工程师、超市经理、折扣店经理、小老板（非零售店）、数学家、区域规划师、作家、药剂师，等等。

那么，另一些伪富人是什么人？考虑到消费，收入报表型富人中不仅是百万富翁，他们是有能力来装富的人。现实在于，大多数装富的人绝不是真正的富人。事实上，大多数人生活在资产负债表型富人聚居的小区中，那些资产负债

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表型富人通常支出低于收入。同样的规律，也适合于能够找到的收入报表型富人区。为什么大多数百万富翁的邻居并不富裕？因为后者的支出远远大于收入。后者试图效仿超级富有的邻居们的消费习惯。但他们的富豪邻居，尤其是那些资产负债表型富人，能够用家庭收入的 80%过着舒适的生活。这些人比大多数邻居挣钱更多，攒钱也更多。比如，每隔 4 年换一台新款丰田车，对他们来说并不难。但邻居们在模仿他们，也每过 4 年换一台新丰田。不过，他们的邻居也许只能勉强凑齐买车的钱。

所有这些意味着什么？如果你想通过资产负债表型富人的方式成为富翁，那么，就到你的家庭收入比邻居收入高出很多的社区中生活。例如，倘若你的家庭总收入为 8 万~9 万美元，怎么办？那么，你要居住在中等市值的社区之中，住房价格不超过 30 万美元。那样的话，在邻居中，你的家庭收入排名可能位列前 20%之内。然后，在那里用你家庭收入的 80%来生活和消费，将其余的钱存起来和投资。现在，你就处在了变富的正确轨道之上。

如果你下定决心要变为富人，有什么好办法呢？

你的房子的市值，应当不到家庭全年总收入的 3 倍。

在成为百万富翁之后再买一套昂贵的房子是不错的主意。但大多数收入报表型富人等不了那么久。2/3 的收入报表型富人最初拥有/居住的房子，当前的市值就达到或超过了 100 万美元。大多数资产负债表型富人并不是靠住宅升值而变富的富人。他们能够成为百万富翁，部分的原因是他们坚持创造财富的黄金准则，我在《美国富翁的惊人秘密》一书中曾说过：

> 如果你目前还不够富裕，希望有朝一日成为富人，那么，绝不要买一套抵押贷款额度超过家庭年收入两倍的房子。

好习惯贵在坚持

资产负债表型富人和收入报表型富人在习惯上的差别有哪些？以下是你将从

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

本书中学到的一些内容：

与收入报表型富人相比，资产负债表型富人会有多种可能性，承认他们最喜欢的西服品牌是杰西潘尼自有品牌、约瑟夫银行、梅西百货、男人衣仓，或者是西尔斯自有品牌。收入报表型富人们则喜欢布克兄弟、喜奇·菲力、阿玛尼、艾堡德、诺德斯特龙的自有品牌。

资产负债表型富人明显比收入报表型富人更有可能在科尔士百货公司、玛雪儿、罗斯、西尔斯、塔吉特和沃尔玛等商店购买服饰。与资产负债表型富人相比，收入报表型富人在奢华服饰零售店消费的可能性为3倍，比如布克兄弟、内曼·马库斯、诺德斯特龙和萨克斯第五大道等名店。

大多数资产负债表型富人戴着价格不到200美元的手表。相反，大多数收入报表型富人戴着价值不菲的名表，比如劳力士、欧米茄、百年灵、卡地亚和豪雅。此外，大多数收入报表型富人拥有很多块这样的名表。

你的酒柜是否珍藏着一系列奢华和超级奢华的蒸馏型饮料？如果情况是这样，你就与典型的收入报表型富人握握手吧。你们之间有一些共同之处。资产负债表型富人明显更有可能去买一些价格适中的品牌白酒。更为显著的是，收入报表型富人会在他们的家里存放着更多的酒瓶（多出3倍）。

在过去10多年里，这两类人都喜欢什么样的汽车？收入报表型富人最喜欢奔驰，随后是雷克萨斯，而资产负债表型富人最喜欢的是福特车和丰田车。在最近购买的汽车中，最受欢迎的品牌是什么？在收入报表型富人中，雷克萨斯汽车排名第一；而在资产负债表型富人中，丰田车排第一。有些百万富翁，特别是那些能够最大限度地将收入转换成财富的富翁，所开的汽车远远低于他们的年收入。

富人的税

你认为自己变成富人，会有多难？在变富的同时，你还要和你的另一半抚养家人。把另一半想象成典型的资产负债表型富人。某种程度上，收入报表型富人恰好是这样做的。在每年的年收入上，普通的收入报表型富人，比普通的资产负

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

债表型富人需缴纳更多的所得税：95 847 美元与 89 167 美元之比。总体上，收入报表型富人在纳税方面比资产负债表型富人多出近 6 倍。收入报表型富人每年缴纳的税收相当于他们财富的约 10%。资产负债表型富人缴纳的税收占其财富总额的不到 2%。成为一位收入报表型富人，税收负担也更重一些，因此，他们的财富指数也较小。

考虑到如今的高收入者面临更高的联邦税率和各州的税率，他们的税收负担更重了。借助收入报表型富人的方法成为富人，一方面要缴纳更多的所得税，另一方面要缴纳更多的消费税。如果你决定像大多数收入报表型富人那样高消费，那就需要有高收入来购买名贵的消费品。因此，你支付的所得税也更高（更不必说为购买的商品支付营业税了）。

避开品牌陷阱

我们都掉进了品牌游戏、象征意义，以及某种程度天花乱坠的广告推销陷阱中。我承认，我曾经上过这类当。有一次，我的收入在一年之内增长了 4 倍。那段时期，我是一名指导教师，同时也作为一位助理教授继续攻读博士学位。一年以后，我买了房子、车子和第一只猎兔犬。但那还不算完；我还换了早餐的麦片粥！广告的影响，充分利用了这种社会经济地位变化所带来的需求变化。我放弃了奇瑞傲丝牌麦片粥，转而选择另一个宣称健康和营养的品牌。那是一种为成人消费者精心设计的麦片。其品牌名称听起来像是一个秘密的化学方程式。它还比奇瑞傲丝更贵，但我愿意为这一品牌掏更多钱，因为它是体现我最近成就与成功的标志。

这种麦片吃起来像硬纸板，但我吃了将近一年。后来，我注意到《消费者报道》上的一篇文章，上面提到了 44 种受欢迎的早餐麦片的营养内容。根据那一研究，在所有测试的麦片品牌中，奇瑞傲丝的营养价值排在第二位。我选择的那种“一流”品牌，排在第几位？倒数第二位，第 43 位。

这与装富有什么联系？那些经济社会条件正在好转的人，通常更容易受到某

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些广告主题的诱惑，那些主题暗示："所有富人，所有成功人士，都选择我们的品牌，'化学增强型 127 号牌'。它的价格更高，但值得花这个钱。不要成为全美国高收入家庭中唯一没买 127 号的人，这是成功的标志。"

作为一位研究和分析富人的人，我也曾掉入这种标志陷阱，不用怀疑，其他很多人也会这样。某种程度上，这不是你的错：那些广告信息每天都对你狂轰滥炸，几乎无法避开。如果你生活在大城市的市区（如果生活在美国的东海岸或西海岸，情况更糟），每天都会面临大量的推销、广告、电话推销，如今还有推特，它们告诉你成功是什么样子，而且特别要求你现在就装扮成成功人士的样子，因为如果你不成功的话，你就是失败者。

如果你没有穿上 X 品牌的服饰或者喝 Y 品牌的洋酒，那么，广告似乎就在暗示你是一位失败者。谁不希望自己被别人认为与众不同？每个人都希望被视为"特别人士"和"应当享用奢侈品的人"。要战胜这些消息，你要变得足够坚定。

解决问题的第一步是找出问题。我们的问题是装富。第二步是理解它，第三步是制订计划。我不会声称为你提供特别的财务指导，但我将帮你了解清楚：你对什么是成功的认识几乎是错误的。读完本书并了解了富人怎样花钱（不是那些耀眼的富人）之后，你会发现，广告宣传的目的是什么：那些夸张虚幻的广告只是为了让你掏钱来买他们的产品！灰雁的制造商也许不在意你是否退休，他们只在乎向你推销伏特加。我会向你说明怎样避免掉进这种装富的陷阱中、怎样从中爬出来，以及怎样开始像真正的百万富翁那样生活，而不是像你自己虚构的那样，或更有可能是某些推销员想象中的生活。

最为重要的是，借助数字来揭示富人们真正行为的过程，你会了解到，大多数富人不会"榨干"他们的资产，或者是耗尽他们的收入。基本上，很多人并没有完全描述他们取得的巨大成就，他们很低调。他们对生活的满意度，与在社会经济上获得的成功关系更加密切，而与拥有一栋装满奢华品牌的豪宅的关系并不大。那些认为富有必定体现在高消费方面的人，最终可能既无法获得足够的财富，也无法获得很高的幸福指数。

旧金山大学心理学系助教莱恩 · 豪威尔开展了一项研究，在 2009 年人格与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社会心理学学会的年会上介绍了其研究成果。结果表明，人们的体验，而不是具体物品，会让他们感觉更加幸福。因此我建议，如果你打算装出很富有的样子来消费，至少要在真正让你觉得幸福的活动中这样做，比如去度假或是去看戏剧。莱恩的研究表明，价格不是重要的；拥有一种生活体验，一种能够使你爱的人或周围朋友的生活更加丰富多彩的体验，才是重要的。

使富人与其他人区分开来的因素之一，是他们具有广泛的兴趣，参与众多活动。事实上，人们从事的兴趣与活动，与他们的富裕程度密切相关。比如，有些富人觉得拥有一幢度假房也许限制了他们，因为他不得不花时间去管理那笔财产；如果他们不经常住在度假房，那么投入在其中的资金也许没有获得充分利用。百万富翁非常看重他们的时间，他们会根据时间来分配他们的资金流，这几乎是一种第二天性。

生活体验，最好是正面的体验，可能不仅抬高了你的生活满意度底线，而且还会引导你解决另一个问题：你的孩子的满意度。我们还是孩子时的体验，我们给孩子们的体验，都会让他们终生受用。如今的孩子们平均每年获得 70 件新玩具。我们也许粗心大意地让孩子们形成了在经济上终生依赖父母的习惯，并且让他们对生活感到不满意。

2008~2009 年的金融危机（谁知道这场危机会持续多久），使许多人不得不停下来想想他们该怎样消费。但经验表明，一旦经济出现回暖的迹象（它们肯定会再度出现），我们会迅速回到老路上。事实上，有迹象表明，铺张浪费的饮食习惯有可能导致后来形成一种“纸醉金迷”的恶劣生活方式。在 20 世纪 90 年代末，人们的消费是以膨胀的泡沫式股票投资组合为基础的。一旦泡沫破裂，我们简直无法呼吸，并且会考虑在我们享受到最终的净资产增长之前，减少我们的退休储蓄：虚增的房地产价值大部分会迅速变为现金，以便像光鲜的富人那样生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第2章
你对富人的所有看法都是错误的

我的目标……你想知道我排在第一位的金融目标？就是在我死之前，把我的每一分钱都花光。不留下任何东西……否则的话，我本来不需要赚那么多。

《财富》杂志500强企业高管

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你可以装富人，也可以真正变成富人。几乎没有人能够同时做到这两者，而且，在我们具有能够为过上甜蜜生活而必需的财力之前，如果扮演富人的角色，我们肯定不能变得富有。

在我们生活的时代，要装成富人，绝不会比真正变成富人更容易，即使金融危机带来的劫难使富人的人数大为减少，装富与真正变富相比，也要更难。一方面，每天晚上睡在床上，我们会因为无法持续过着光鲜的奢华生活而觉得自己是一个不称职的演员（即使我们买1辆昂贵名车，但真正光鲜的富人会买20辆），另一方面，我们被别人严重误导，被别人不怀好意地告知百万富翁怎样真正消费，以及他们真正买的是什么。我们不会关注普通的富人，而是被极少数富得耀眼的富人迷住了，但我们却忽略了一点，即使他们像疯了般地消费，而且通常为了炫富而挥金如土，他们的开销也远远低于收入。杰·古尔德家族因其在这里或那里随意扔下数千万美元而闻名于世，甚至难以解释他们的账簿上为何还有300万美元放出的贷款；他们的财富如此众多，以至于难以做到一笔笔账目无一遗漏。而这些发生在20世纪，那时候，300万美元的确是一笔巨款。即使是今天，大多数人毕生也难以积累到如此巨额的财富。

尽管效仿霍雷肖·阿尔杰或本杰明·富兰克林，或当代百万富翁（比如整

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

整一条街上五金商店的店主），的确给我们有益的启示，但我们却希望在像布兰妮和麦当娜那么富有之前，过着和她们一样奢华的生活。我们了解了《纽约时报》体育专栏作家戴蒙·鲁尼恩为什么第一次拿到工资单时，把所有的钱全部用掉，买了不可想象的整整一卡车鞋，即使他只要穿一双鞋，而且还欠了房东和朋友们一屁股债。奢侈地花销，如此有趣！

尽管名人的滑稽之举也许很可笑，但如果跟随他们的坏习惯，我们也就成了装腔作势的人，即使金融危机没有让我们变穷，最终我们无疑也会变得穷困潦倒。在 2009 年上半年，我们对政治家、救助计划，以及拿着巨额资金的银行家和保险巨头感到愤慨。但每天晚上躺在床上的时候，我们应当对自己相信下面这些话感到愤慨：我们可以在不具备财力资源的情况下，拥有光鲜的富人所拥有的一切；装得像富人一样，最终可能为我们带来真正的财富。

在高消费的社会里，存在着一系列的社会期望。特别是在美国（尽管人们可以证明，这种疾病已经传遍了整个西方世界，但我的调查一直局限在美国），人们通过某些明显的标志来判断别人，比如手表和汽车等。正如我们将发现的那样，某些职业的从业者可能收入高，但他们的净资产却较少。从事这些职业的人们认为（社会也会强调这一点），有了一定的地位和收入，就必须穿着特定的服饰。讽刺的是，大多数这些职业，比如医生等，都以他们已经获得的身份、地位为荣，但他们往往比那些蓝领型的百万富翁更穷。如果这些人关注一些具体数据和资产负债表上的数字，他们会发现他们拥有社会地位，拥有一些天价的玩具和“高贵”的品位，但他们却没有钱，也够不上精英，而那些没买很多件昂贵物品的“没有品位”的同胞们，却富裕得多。

现实在于，大多数百万富翁在考虑他们所买物品的价格时，采用相当一致的标准。“价格适中”这一术语，往往适用于大多数百万富翁如何支配他们的财富。这同样也适用于他们拥有的各种物品。适度地购买服饰、汽车、住宅等，不会引得街上陌生人驻足观看或艳羡不已。但是，无论你身为“富翁”的名气有多大，或者别人有多么羡慕你，都无法为你支付抵押贷款、支付孩子的大学学费，更别说令你在退休之后过上幸福的生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百万富翁如何消费？

让我们关注一下真正的百万富翁怎样花钱，以及他们为怎样的商品和服务“掏钱”。

真正的百万富翁在传统的理发店里理一次发，花费约16美元（包括小费），不包含预约的费用，也不染色。在美国范围的调查中，只有5.7%的百万富翁为他们最近购买的衣服掏了1 000美元或更多钱。事实上，一些拥有巨额资产的富人，比如千万富翁（其净资产高达1 000万美元或更多），平均起来只会买每件售价为482美元的衣服。当代的百万富翁不会穿詹姆斯·邦德的布莱奥尼定制西服。因此，每件售价2 000美元以上的衣服，到底卖给了谁？“穿出成功”，也许对上班族而言是有效的，但是，如果因为自己预料将来会挣到大钱而提前过度消费，任何人都无法变成富翁。

但富翁会买昂贵的名表，对吗？

特里的身家超过2 000万美元。他每天戴的手表，是在沃尔玛花15美元买的。他为什么戴一块如此廉价的表？答案非常简单。特里的工业房地产公司，不会在意他为这块表掏多少钱。

得克萨斯州的吉姆的净资产超过3 000万美元。吉姆和他的家人，外加6条宠物狗，住在一栋圆木小屋里。选择在圆木小屋中生活，是可以理解的，因为吉姆是一位森林农场主。他购买的手表是“300美元的瑞士军表”。无论走到哪里，他都戴着这块表，甚至当他用他的久保田拖拉机割除杂草和灌木的时候也不例外，同时，他也会边听XM收音机边工作。

戴着这块廉价的手表，吉姆的高档健康俱乐部的会员同伴会怎样看他？这真是有意思的问题。吉姆没有加入健康俱乐部。他甚至没有花钱聘请一位个人健身教练。不过吉姆的身体很棒，他很好地保持体型，每年一个人种植1万棵树，这加深了他对树木属性的了解。他雇人种植另外350万棵树。

身家超过2 000万美元的人，为什么戴一块廉价手表？因为手表的价格对他种植的树木的茁壮成长并没有影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特里和吉姆还有另一些共同之处。两人都觉得，重要的是他们各自的行业贸易协会把他们视为成功者。他们了解到，戴一块能够赢得陌生人关注和羡慕的手表是毫无意义的。他们荣誉和成功的标志，并非引起别人嫉妒的手表。他们很富有，不需要每天都向遇到的所有人炫耀。不过，他们两人都承认成为富翁的确令人非常满足，而且，他们非常享受自己获得了行业的褒奖和认可。在我们调查的戴着名表的百万富翁中，有一半的手表是别人赠送的礼物。

但富人们，百万富翁们，喜欢吃好的喝好的，不是吗？

罗德尼一生中还有诸多没有实现的愿望；他是一位零售店职员。然而，他强烈地觉得需要受到人们的尊重，因此他喝着价格高昂的伏特加酒（每瓶 60 美元）。在他看来，这种酒配得上这个价钱。罗德尼把自己与一种奢华的白酒品牌联系起来，因此获得了满足，他感觉自己是个赢家。毕竟他认为，那些非常富有和极为成功的人士，只买奢华的品牌白酒。

但罗德尼没有意识到，他一直以来习惯于对奢华品牌的强烈偏爱，与百万富翁喝什么酒并没有关联。

罗德尼应当和卡尔顿谈谈，后者的财富超过 3 000 万美元。他是一群特殊富人中的一员，那些人大约花 17 美元，买一瓶他们最喜欢喝的苏格兰威士忌，一瓶有 1.75 升。另一些他用来招待客人们的白酒，也是低价的塑料瓶装。大多数百万富翁不会花很多钱来买酒。他们会经常款待客人，而且把自己视为热情好客、慷慨待人的主人，但他们的款待涉及社会感情，与伏特加的品牌无关。

富人喝名贵的葡萄酒，对吗？

在过去的 30 年里，一种小范围的文化特征逐渐演变为全世界总价值数万亿美元的行业。大量的葡萄酒被高价出售，而且，似乎那些不和别人探讨葡萄酒的人都是社会上的失败者。你在自己的晚宴上花多少钱买一瓶葡萄酒，证实着你是否成功，也是你能否进入精英俱乐部的标志。百万富翁不会浪费时间去了解荒谬定价的葡萄酒，也不会浪费时间去倾听可笑的关于葡萄酒的探讨，事实证明，只有 16.5%的百万富翁非常关注葡萄酒（没错，尽管据推测，作为一种款待客人、与人交往，以及休闲的方式，大多数百万富翁自己喝葡萄酒，也乐于探讨葡萄

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒，但这与真正消费的葡萄酒“品牌”没什么太大关系）。事实上，在接受调查的百万富翁中，只有7.3%的人拥有一瓶以高于100美元的零售价买来的葡萄酒。但在10个人中，有接近4个人的葡萄酒是以约10美元的价钱买来的（许多葡萄酒爱好者以低廉的价格买酒，然后把它保存起来，直到酒变得最好喝的时候再拿出来喝，他们知道，价格高昂的葡萄酒通常只是天花乱坠的宣传而已，并没有任何实质意义）。

每位成功人士都开着好车，不是吗？

许多人认为，所有真正的富人、成功人士，都开着豪车。这便是如此众多的伪富人也开这类车的缘故。在他们看来，开着普通汽车的人，比如丰田、本田、雪佛兰、福特等，都不是地位很高、财富众多的人，或者不是那种应当受到社会尊敬或效仿的人。

除了房子之外，关于汽车的神话可能是对财富积累损害最大的因素。一瓶灰雁伏特加酒，只耗费50~60美元，但是，豪车却会直接殃及你的财务健康，更不要说当你把汽车从经销商那里一开出来，它就会迅速贬值。富翁并不会真的都开着豪车。在我们调查的百万富翁当中，他们平均用于买车的钱是31 367美元。真正的富人不开宝马；他们开丰田。但我们所有的人几乎都不相信。请看下面这个例子：

亲爱的斯坦利博士：

我们的医生最近笑着打电话告诉我们，说他获得了“邻家的百万富翁”奖。

我问他为什么这样说，他解释道，他所在的医院最近来了一位新保安，结果，这位保安不让他在医院的停车场停车，因为不相信他是开着一辆本田车的人。

我们非常喜欢你的书，而且希望你继续写出好书。

J·A·M夫妇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这封信里所说的医生是一位百万富翁。尽管取得了显著的社会经济成就，他也没有通过开一辆价值不菲的名车来展示他的成功。而且，他可以对停车场的小插曲一笑置之。当我们被拒绝进入自己完全有资格进入的场所时，有多少人会将这样的插曲一笑置之，而且被拒绝的原因是我们所开的汽车不够气派和奢华？甚至是把车开到停车场的人，也会对他们看到的人根据汽车品牌和车型作一番假设，想象一下他们的职业和净资产究竟有多少。如果那位新来的保安了解到，在 4 位高收入的医生中，只有 1 位拥有价值 100 万美元或以上的投资组合，他会怎样想？通常情况下，收入高但净资产不多的医生往往会购买奢侈品，比如价格高昂的名牌汽车。但是，资产负债表型富人的医生开的是丰田车！

如果你了解到，2006 年美国新出售的乘用车中只有 7%被百万富翁所购买，但在那些用旧车换新车的人里，有 1/3 的人颠倒了过来，在以旧换新方面所花的钱超过了旧车的市值之时，你会改变自己对汽车的想法吗？

富人不喝灰雁伏特加、不买昂贵的葡萄酒，也不开欧洲产的名车。那他们一定买游艇！

实际上他们不会。在美国，大部分的百万富翁（70%）从没买过游艇、快艇或者木筏。那些财富超过 1 000 万美元的人，会怎样？我调查的 2/3 的千万富翁（66%）从未拥有过游艇、快艇、帆船、拖网渔船、渔船或者任何其他船类。

那些购买了游艇的百万富翁，会怎样？大多数人买下一艘游艇再卖出它之后，便不会再买另一艘了。这些人发现，拥有和驾驶游艇几乎不会拥有什么满足感。但在他们卖出游艇后，对生活的满意度反而增大了。许多人往往在游艇展览上遇到别人时，向别人展示自己似乎拥有高度的幸福感。买游艇是否会妨碍财富的创造？答案一目了然，93%以上的游艇爱好者不是百万富翁。拥有游艇与成为百万富翁，是否相互排斥？这便是推销和广告展示其巨大威力的时候。为了说服人们购买游艇，游艇制造商们可谓不惜血本，他们大肆吹嘘，拥有游艇是幸福生活的前提和基础。游艇广告描述了所有那些在湖中驾驶游艇游玩的人的幸福生活，并特别呼吁："幸福的唯一途径是把游艇买走。"事实证明，与大多数人相比，拥有游艇的人反而对生活的满意度下降。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么，百万富翁一定会花钱买度假房吗？还会有些什么人购买所有那些财产？

又一次，数字揭示了真理：大多数百万富翁没有购买度假房。

我一度考虑买套度假房。那个时候，我并没有成为“准富人”。能依靠还款条件宽松的贷款吗？这非常有诱惑力，而且，在我马上就要纵身跳入陷阱的同时，我被一家大型信托组织所聘用，开展一项针对百万富翁的全美国性调查。调查的结果对我的考虑方式产生了重大影响。我们调查的大多数百万富翁（那些净资产达到或超过 500 万美元的富翁）没有第二套住宅。面对这一事实，我觉得，在购买第二套住房之前，“在银行里拥有巨额存款”也许会更好。20 年前，我的确花了 7.6 万美元买下了第二套住房，这是一套位于山顶、俯瞰整个阿巴拉契亚小道的小木屋（占地面积 1 200 平方英尺）。

过去 25 年里，世界发生了翻天覆地的变化。尽管经济恶化、市场崩溃，但百万富翁的人数越来越多。根据全美房地产商协会的统计，2005 年，第二套住房占到住房销量的 40%。谁买这些度假房？最近刚刚变富的百万富翁？事实上，在受调查的百万富翁之中，64% 的人从未拥有度假房、海滩别墅或山间小木屋，甚至也没有买过位于森林中的独栋房屋或树林小屋。

如果在我们的经济体系中，并不是由百万富翁这一群体推动着第二套住房的销售，那谁来推动它们？谁买下这些房产？根据全美房地产商协会的统计，典型的第二套住宅购买者，平均年龄为 52 岁，平均家庭收入为 8.06 万美元。这比 2006 年购买崭新哈雷摩托车的平均家庭收入（8.17 万美元）还要略低一些。但是，在 10 个哈雷摩托车的购买者中，只有 3 个是大学毕业生。大多数第二套房屋的购买者曾上过大学。此外，我估计，2006 年购买度假房的那些人中，平均净资产接近 38 万美元。

有没有这种可能：有些度假房的购买者，并不是真的富裕，而是想要模仿那些已经十分富裕的富翁的行为？如果是那样，他们是在模仿一种不存在的行为。有些第二套住宅购买者可能希望通过这种方法，使他们的资产负债表更好看。更多的情况下，这些购买者大致低估了购买、装修、保养、出租或者可能出售第二

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

套住房的真实成本（包括资金和时间）。时间就是金钱。如果你消耗了大量的时间，无异于付出了很大代价；大多数百万富翁都十分珍惜时间。像他们一样，不要老想着炫耀自己的财富，显示自己拥有某些东西，无论是度假房，还是区区一块手表。

再看看统计数据。2005 年购买度假房的所有人，他们获得了多大程度的炫耀资本，如果说有这样的资本的话？大多数这些房屋并不是价值数百万美元的房产。可能比最近购买了哈雷摩托车、骑着摩托车四处闲逛的人更加有名声一些。通常情况下，最近买了哈雷摩托车的人挣到了更高的收入。

你应当买一套度假房吗（特别是现在，市场上的很多房子越来越便宜）？如果你和你的家人喜欢在那里居住，而且，如果你能够买得起，就买吧。如果你着眼于扩大你的影响、提升你的声望，就不要买。归根到底，成功不是买来的。

2006 年诺贝尔经济学奖获得者、哥伦比亚大学教授埃德蒙 · 费尔普斯没有受到广告信息的干扰。在一次采访中，他解释说："我的妻子是一位精通四国语言的翻译，我和她在一套三居室的公寓里住了 32 年……我们没有一套乡村别墅，也不想劳心费力地去维护第二套房子，相反，我和妻子都喜欢旅行。"

成功，是赢得诺贝尔奖或者其他成就。成功不是拥有第二套住房。

住宅让你不断消费

当我们作出买房选择时，我们会关注一些因素，主要是房屋的持有成本，比如抵押贷款和税收等。这是基本的计算：我是否有足够的钱来支付账单？撇开愚蠢的贷款不谈，很长时间内，这是买房时一个非常容易想到的问题。随着贷款成本的下降，我们可能更容易使自己虚增地富起来。新房特别具有诱惑力。大多数人把维护、装修或改造房子想象成巨大的"钱坑"。但是，如果我们能够买下一幢全新的房子，那么，我们也许可以避免这些问题。

我们没有意识到的是，居住在某些房子里、生活在某些社区中的真正成本是无形的，而且对财富具有毁灭性的影响。我认为，创造财富最大的决定性因素

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是我们周围的环境。如果你居住在价值高昂的房子里，生活在富人成堆的社区内，你会像你的邻居那样去买东西。换句话讲，人类有一种装扮成身边人的模仿趋势，目的是融入他们，甚至战胜他们（当然，是以一种友好的方式战胜他们）。我们居住的房子的类别，以及我们选择在怎样的社区中生活，通常对我们的财富积累产生巨大影响，而且从那里开始，所有其他的危险也会接踵而至。

价格更高昂的房子、富翁成群的社区，是各种社会力量聚集的旋涡。正如我们将在本书中看到的那样，富翁更多的社区，其中的居民也会花更多的钱来购买每样可以想象得到的产品和服务。从汽车到理发、从葡萄酒到手表，那些生活在“名贵房屋”中的人，开销也越大。我们可以从我们的邻居那里看出些许端倪。如果我们的大部分邻居的收入水平比我们高得多，而且也比我们真正富裕得多，那么，这场竞争还没开始，我们便将自己确定在了输家的位置。

如果你首先考虑装成富人，那么，从生活成本相对较低的社区移居到高消费的社区去。在那里，你将有巨大的社会压力去消费，而且，在几乎每样消费的产品和服务上面花更多的钱。

不过，与人们普遍的想法相反，我研究过的大多数靠自己的努力致富的百万富翁，都有一个共同点。他们能够创造财富，恰好是因为他们永远不在昂贵的房子里和遍地都是富人的社区中居住和生活，在那样的环境中，他们的家庭开销使得他们难以创造财富。基本上，他们像一家高效的企业那样来“经营”他们自己的家。这不仅涉及你能够赚多少钱（或者产品的销量有多大），更为重要的是，这涉及你能够维持多大的运营成本。而这种“持有”的成本，也归结于你的住宅地址。

买下豪华昂贵的住宅，是以一种特别的方式愚弄别人，让他们相信你很富有。而你有可能不会觉得自己很有钱。许多居住在富人区豪宅里的人并不是百万富翁。如果你真的想有朝一日变得富有，那就买一套价格适中的住宅，比如说，低于30万美元的住宅，会增大你变富的机会。

要记住，在美国，百万富翁的家庭只有400多万户。而美国现有的住宅中，超过5 450万套（或者说超过总数的70%）市值低于30万美元。那些住宅里，由

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百万富翁拥有/买下的，只有大约 2%（参见表 2–1）。尽管如此，超过 110 万名百万富翁（或者说占到总数的 28.3%），居住在不可能被列为高档小区的住宅中。这一人群中包含了超过 6.7 万名百万富翁，他们当前居住在移动房屋之中。当然，这占到全美国拥有移动房屋的 800 万户中的一小部分。

表 2–1　美国的住宅业主情况：高收入家庭对比巨额净资产家庭

住宅的价值	年收入达到或超过 20 万美元的家庭百分比	投资达到或超过 100 万美元的家庭百分比	拥有达到或超过 100 万美元投资的房主（%）/拥有达到或超过 200 万美元收入的房主（%）
不到 30 万美元	0.99	2.09	2.11
30 万~45 万美元	5.19	6.20	1.20
45 万~60 万美元	11.45	10.11	0.88
60 万~100 万美元	23.16	15.10	0.65
100 万美元或更多	41.41	27.09	0.65

但你会说："我不想模仿那些装富的人。我想模仿那些现在居住在 100 万美元以上住宅中的人。"这样的话，你就移居到价格更昂贵的住宅和更多富人居住的小区中吧。你会认为，你在装成富人。百万富翁都集中居住在价值 100 万美元以上的住宅之中，但是，这些房子，只有 27% 是由百万富翁所拥有或居住的，这相当于集中居住在价值不到 30 万美元住宅中的百万富翁的 13 倍。很大一部分高收入者居住在豪宅中，但事实是，他们大部分人都不是百万富翁。那些居住在高档住宅里的人，接近 3/4 都不是真正的富人，尽管他们的收入很高。

从统计学上看，如果你像那些居住在价格适中住宅里的人一样生活和消费，你变成百万富翁则要容易得多。除了那些支出超过收入的住房拥有者，还有两类房主。在美国每个住宅市值类别中，都有一些人的支出明显低于他们的收入。而那些人就包括 110 多万名百万富翁，他们居住在价值不到 30 万美元的房屋之中。相反，还有那些装富的人，尽管他们能够承受居住高档住宅的各种费用，但他们"勉强能够买下高档住宅"。如果根据房子的价值从低到高排列，你会发现，随着住宅价值的升高，那些生活支出大于收入的人的比例也会增大。当然，这并不意

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

味着所有居住在价格适中住宅中的人，都过着量入为出的生活。也不意味着大多数人生活支出远高于他们的收入，可能对生活极度不满意。

大多数百万富翁不会居住在市价达到或超过 100 万美元的高价住宅之中。大约 90%的百万富翁居住在房屋价值低于 100 万美元的房屋中。但是，由于高收入家庭比百万富翁更加集中在昂贵的高档住宅/高档小区之中，因此，对你来说，如果你在高度集中了奢华住宅的小区中生活变成富人，也就更难、代价更高，并且可能性更小。例如，你可以关注那些居住在价值高达或超过 100 万美元豪宅中人们的数量。在 10 个人中，有 4 个人（41.41%）是高收入者（即家庭年收入达到或超过 20 万美元）。然而，与之相反，在那些居住在这种档次住宅的人里，只有 27.09%的人属于百万富翁。拥有/居住这种档次住宅的百万富翁，与同样拥有/居住这种档次住宅的高收入者的比率为 0.65。换言之，相当于要用居住在豪宅中的 100 位高收入者，才能比得上 65 位百万富翁的财富。但是，那些居住在市值不到 30 万美元的房子中的人的同样比率为 2.11，意味着只需要 100 个高收入家庭的人便相当于 211 个百万富翁的财富。

在美国，富有家庭至少比那些高收入家庭在地理位置上更加分散。居住在价值不到 30 万美元住宅中的百万富翁家庭数量，比居住在价值高达 100 万美元或更高的百万富翁家庭将近多出 3 倍（前者为 113.807 0 万户，占总数的 28.3%，后者为 40.321 1 万户，占总数的 10%左右）。数据表明，这种“财富创造效率”的比例与人们及其邻居拥有住宅的市值是负相关的。一旦市值开始上涨，超出了 50 万美元的水平，创造财富的效率便变得十分低了（即低于 1.00）。从全美国范围看，8 位房主居住的第一套房屋中，只有 1 位房主的房子，当前的价值达到或超过 50 万美元。买一套更昂贵的住宅可能降低了在财务上独立的可能性。

一篇曾在《华尔街日报》上发表的文章支持我的研究结论。在其中，作者将购买价值 100 万美元住宅的效率，与购买 40 万美元住宅并将余额在共同基金中投资时的效率进行对比。作者坚持认为，从长期看来，“买小房子/投资剩下的资金”的策略，在回报上远远胜过“买大房子”的策略。

用今天的金额来算，你（我们）的投资组合可能价值 200 万美元……几乎是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你采用“买大房子”策略时的两倍。采用“买大房子”的策略，你不仅会面临巨额的抵押贷款，而且还要缴纳房产税、支付维护成本、房主的保险和水、电、天然气等账单。不过，你生活的地方会更宽敞一些，但也只有这一个优点。买更大的房子并不是一项投资。相反，这是一种生活方式的选择，而且，房子越大，其标价也要高得多。

这样的评估是在房地产繁荣时期的结果。如果在评估达到极高的比例时，在价格下跌的市场中买入更好的话，难道不能肯定地说，现在买小点儿的房子更好吗？

为了增大财务上独立的可能性，你应当居住在具有较高的创造财富效率特点的环境之中。你周围邻居的收入要比你的家庭收入低一些。

地位的象征

我们的净资产无论根据投资组合的规模来计算，还是我们虚增的净资产来算，都只是我们可以相对容易地针对现金清算的“价值”。真正的百万富翁拥有众多投资组合和储蓄，有强大的资本面对资产泡沫和经济崩盘。打个比方说，如果他们的股票投资组合价值缩水了，他们还持有众多的债券，或者是拥有价值不菲的公司。即使我们观察净资产介于 100 万~250 万美元的百万富翁的虚增净资产，比如包括他们房屋的价值，我们发现，整个投资组合的“房地产”部分，约占 27%（参见表 2-2）。换句话讲，这刚刚超过他们全部净资产的 1/4，而不是全部的净资产或占净资产的大部分。事实上，人们越是富裕，他们住宅的价值在其全部财富中所占的比例就越低。同时还要记住，典型的百万富翁拥有的未偿还抵押贷款余额，往往不到他们住宅的市场价值的 1/3。

在富人扎堆的社区内生活，你的生活成本将高过巨额的抵押贷款，而且，事实上，那些地方并非大多数百万富翁居住的地方。为什么大部分百万富翁选择生活在名气不大的社区、选择购买价格适中的房子？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 2–2 美国百万富翁的住宅：虚增净资产对比平均价值

净资产	平均净资产（美元）	个人住所/住宅平均价值（美元）	房屋价值在净资产中所占百分比（%）	净资产对房屋价值的比率（%）
100 万~250 万美元	1 493 804	404 240	27.1	3.7
250 万~500 万美元	3 416 267	620 779	18.2	5.5
500 万~1 000 万美元	6 859 864	1 034 411	15.1	6.6
1 000 万~2 000 万美元	13 687 961	1 818 699	13.3	7.5
2 000 万美元以上	59 919 891	2 735 436	4.6	21.9

注释：2007 年的财富工作数据库估算。

估算的净资产（虚增的）包含所有资产的当前价值减去债务。

大部分人报告说，他们自己本来已经十分节俭，但配偶（一般是妻子）比他们更节俭。在超过 80%的案例中，百万富翁家庭中的丈夫是家庭中赚取财富的主要支柱。那些在将收入转变成财富方面最高效的受访者告诉我：“不管我怎样努力，我就是没有办法让妻子花钱。”对那些人的配偶而言，通过房子和其他相关用品来显示一个家族的巨额财富并不是很重要。

然而，社会为你的职业所指定的地位与你生活在何种类型的社区有着很大的关联。你的职业地位越高，更有可能居住在高度集中昂贵住宅的社区之中。此外，那些有着很高职业地位的人，很大一部分居住在大都会地区或毗邻大都市。如果你在成本高昂的大都会地区生活，住在豪宅中，它会对你的净资产产生怎样可预见的影响？正如以前讨论过的那样，那些因素对你将收入转变为财富的能力有着负面的影响。

我们随后将详细讨论，在高收入人群中，职业地位与净资产是呈负相关的。鉴于职业地位高的人往往收入也高这一事实，我们提出疑问。现实是，收入并非财富。通常，职业地位高的人往往过着高消费的生活。如果你居住在明显的高消费环境之中，或者毗邻那样的环境，那里的大多数居民都是职业地位很高的人，这会怎么样？在那样的环境之中生活，你很容易通过消费来耗尽绝大部分收入。在那些高收入、高地位的环境中，生活成本大幅度上升，正如你在表 2–3 中可以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

看出的那样。我称之为高额的经常支出。

表 2–3 百万富翁居住地区确定的消费方式

生活方式和消费习惯（包括选择的品牌）	该地区住宅当前的（平均）市场价值		
	A组	B组	C组
	30 万~40 万美元	100 万~120 万美元	200 万~400 万美元
观点和生活方式（同意者的百分比，%）			
我知道的最好客的主人，会拿价格高昂的饮料和食物等款待客人	34	51	68
我收藏葡萄酒	6	15	28
我比我配偶更节约	29	44	47
对葡萄酒的态度			
在家里招待朋友、邻居时买一瓶葡萄酒的一般价格（平均）	10.60 美元	14.77 美元	18.87 美元
当前在家里存放的葡萄酒的瓶数	6 瓶	18 瓶	37 瓶
家里存放的白酒品牌（%）			
伏特加			
绝对伏特加	25	32	37
灰雁伏特加	13	24	45
皇冠伏特加	27	23	28
苏格兰威士忌			
尊尼获加黑牌威士忌	9	16	21
芝华士	13	23	26
帝王威士忌	16	20	31
格兰利维	10	15	23
波旁/威士忌			
吉姆 · 宾波本威酒	14	11	10
杰克丹尼	29	38	41
梅克斯马克	10	12	14
手表品牌（%）			

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

生活方式和消费习惯（包括选择的品牌）	该地区住宅当前的（平均）市场价值		
	A组	B组	C组
	30万~40万美元	100万~120万美元	200万~400万美元
劳力士	10	17	19
精工	32	15	12
天时美	18	12	7
超过1 000美元价格的百分比（%）	12	29	44
上一年购买品牌服饰而光顾零售店的习惯（%）			
香蕉共和国	4	17	18
布克兄弟	7	19	32
杰西潘尼	36	10	6
科尔士	34	18	9
梅西百货	21	38	28
内曼·马库斯	2	13	23
诺德斯特龙	14	45	48
波罗·拉夫劳伦	7	11	22
萨克斯第五大道	3	15	27
西尔斯	26	6	10
沃尔玛	23	11	7
最近一次买衣服，一件超过1 000美元的百分比（%）	1	7	44
男人最近一次理发所花的钱（平均，美元）	13.50	19.48	23.25
购车习惯（%）			
宝马	3	11	13
雪佛兰	9	5	7
福特	12	6	6
本田	7	6	3
捷豹	2	6	13

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

生活方式和消费习惯（包括选择的品牌）	该地区住宅当前的（平均）市场价值		
	A组	B组	C组
	30 万～40 万美元	100 万～120 万美元	200 万～400 万美元
雷克萨斯	6	13	12
奔驰	3	8	20
保时捷	1	1	13
丰田	14	9	8
大众	4	11	10
沃尔沃	4	13	14
最近更新/卖出/弃用的汽车的里程数（平均）	77 00	74 200	49 857
最近更新/卖出/弃用的汽车，曾使用的时间长度（平均）	4 年零 7 个月	4 年	3 年零 9 个月
最近购买的汽车所花的价钱（平均，美元）	25 500	31 625	43 167

如果你不想方设法地模仿那些高地位人们的消费习惯，那么，你变为富翁的机会会大大增加。我研究过 10 个职业群体的财富特点（参见表 2–4）。想一想其中的两个职业群体：医生和农场主。高收入的医生通常高度集中地居住在市区和市郊。他们往往居住在精致豪华的住宅里，在奢华的小区里生活，开着豪车，衣着光鲜，一身名牌，经常光顾奢侈品商店，或者以一系列其他方式进行高消费。而大多数农场主，不管他们的收入状况如何，都在农村工作和生活。他们不会通过高消费来炫耀他们的社会经济地位。大多数农场主都这样，即使那些收入很高的农场主。

接近 40%的医生的年收入在 20 万美元以上。医生家庭所占比例，是这一档次收入家庭在美国全部家庭数量所占百分比的 13 倍。然而，尽管他们中大部分人属于高收入者，但只有 10%的人是百万富翁，拥有 100 万美元或更多的金融资产。但是，从比例上看，针对每位拥有高收入的农场主，相当于将近有 2 人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(1.9) 拥有价值至少为 100 万美元的投资组合。总体而言，这一数字还低估了他们的总财富，因为没有把房产、农场、住宅、牲畜和设备等计算在内。在净资产方面，只需要 53 位高收入的农场主，就比得上 100 位百万富翁。而在医生这一群体之中，需要 383 位高收入者才能比得上 100 位百万富翁。

表 2–4　特定职业群体创造财富的特征：高收入 Vs. 巨额净资产

职业群体	百万富翁		高收入者		百万富翁（%）/ 高收入者（%）		多少位高收入者的财富比得上 100 位百万富翁的财富？
	%	排名	%	排名	比率 (X100)	排名	
医生	10.01	4	38.30	1	26.1	182	383
律师	8.85	5	24.33	5	36.4	173	275
农场主和牧场主	4.76	40	2.53	134	188.2	8	53
经理（中级）	4.45	47	8.27	28	53.8	137	186
农场和牧场的经理	4.93	33	3.40	98	145.0	17	69
葬礼主管	6.10	21	4.36	73	140.0	21	72
作家	7.96	9	7.49	37	106.3	42	94
矿业和地质工程师	4.51	44	1.49	184	302.4	1	33
按摩疗法医师	4.90	35	14.37	10	34.1	177	293
排版工	3.29	81	1.54	178	214.3	6	47

许多农场主富裕，是因为他们坚持创造财富的基本原则：不管收入水平怎样，总是量入为出地生活。当你生活在职业地位很高、消费很高的小区之中，你的生活开销越来越大时，你就很难做到量入为出地生活。搬到富裕的地方、与医生为邻、加入乡村俱乐部，你会装得跟高消费者一样，但不大可能成为真正的百万富翁。如果你想结交到真正的富人，那就去参观一些为农场主、贩卖废旧金属的商人、干洗店老板、工程师之类的人举办的商业展览和大会。那些拥有社会赋予的所谓最高地位的人、生活在最奢华小区中的人、开着最豪华汽车的人，最终并不是最富有的人，这是否有点讽刺意味？

在将收入转变成财富方面，农场主往往是最成功的职业群体之一。但是，在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美国的 200 多个高收入职业群体中，哪个职业群体在这方面最成功？答案是：矿业工程师。

在高收入方面，矿业和地质工程师排在第 184 位，然而在财富积累方面，他们总体上排在第 44 位。只要 33 个高收入的矿业和地质工程师，便可产生 100 位百万富翁的财富。在排名靠前的 200 个高收入群体中，他们将收入转变为财富的效率最高。工程师一般是节俭的群体。他们比其他人更加倾向于累积财富。他们不大可能青睐那些显示身份、地位的奢华产品和品牌。对大多数工程师而言，在选择某一产品时，即使是住房，也更多地考虑它的质量、设计和耐久性，而不太在意外表的风格和身份的标志。

是什么使得矿业工程师在财富累积方面，尤为成功？高消费的生活方式是一种诱惑、模仿和攀比。高消费尤其受到追求身份、地位的邻居们的影响。但大多数矿业工程师居住在小镇上。很多人就在矿山内及其周围工作。比如，一幢在纽约或洛杉矶卖到 100 万美元的住宅，在矿山附近卖不到 30 万美元。如果你居住在矿山附近，你就难以在布克兄弟购物或者到宝马汽车的经销商那里消费，因为，即使是离你最近的这些商店，也距你数百英里之遥。同样，其他一些高端零售店，比如萨克斯第五大道精品百货店和古驰，也离你很远。

矿业工程师强尼上班时，几乎不可能穿一件价值 800 美元的布克兄弟西服，或者是昂贵的科尔汉姆鞋。想象一下，如果你是一位高消费的医生，和强尼换位一两天，会怎么样？当你的邻居们看到你开着强尼那积满灰尘的福特 F150 型卡车，他们会怎么想？当你穿着带钢板的靴子和磨得很旧的工作服走进医院，和同事们一起开会，同事们会怎么想？医院停车场的保安会不会把你挡在门外？

答案不言自明。基本上，你居住的地方部分是由你的职业地位特征所定义的。对那些居于高地位的人，衣、食、住、行的每个要素都比普通社会体系中的花费高得多。或许你拥有转行所需的管理技能和工作经验。你是否想过有一天去当一位农场管理者？看看这些数据。69 位高收入的农场管理者，便可产生 100 位百万富翁的财富。此外，在美国农村工作和生活还有许多真正的好处。空气质量比大多数城市要好得多。或者，你也想成为一位葬礼主管。他们也是累积财富的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“高手”。而且，他们没有集中居住在高档小区之中。

另外两个职业群体也值得关注：律师和企业中级管理人员。请注意，这两个群体的人年收入达到或超过 20 万美元成员的百分比，在全美国 200 个高收入职业群体之中分别排在第 5 位和第 28 位。在拥有高达或超过 100 万美元投资方面，企业中级管理人员排在第 47 位，而律师排在第 5 位。但现在，我们来计算这两个百分比的比率（即百万富翁的百分比对高收入者的百分比）。两个群体因此得出的比率为 53.8% 和 36.4%，事实已经十分清晰了。这两个比率表明， 100 位高收入的中级管理人员和律师的收入才能造就近 54 个和 36 个百万富翁。换句话讲，这两个职业群体中的成员在累积财富方面并不十分成功，尤其是考虑到他们的收入特点。换个角度来看这个问题：累积 100 位百万富翁所拥有的财富，需要 186 位高收入的企业中级管理人员和 275 位律师。

为什么这些身份显赫的人在累积财富方面表现得如此差？原因很多。他们中的大多数生活在高消费的大都市地区或毗邻这些地区。他们往往买下豪宅，而那些住宅位于或毗邻高档小区。因此，他们的支出也相应地提高，无力来进行储蓄和投资。

最成功的财富积累者在住宅、汽车、衣着、纳税、度假、食物、饮料和娱乐等方面的支出，远远低于他们的收入。正如许多百万富翁所理解的那样，住在生活支出高昂的小区中并不是个好主意。当人们拥有 30 万美元或 40 万美元的住宅便足以满足他们的要求时，为什么还要住在房价高达百万美元的社区中？真正的百万富翁认识到，住在豪宅中时，你也会采取奢侈的生活方式。而这种生活方式包括频繁地重新装修房子、加入乡村俱乐部、将小孩送到私立学校上学等诸多方面的社会压力。你的财产税继续飙涨，水电气和保险等方面的开销也水涨船高。附近的服务价格也往往更高，从杂货店到干洗店，等等。

最后，但并不是最不重要的一点，是假设血统与怎样表达财富相关联，假设世界上最富有的人是五月花类型的后代。在现实中，没有哪个家族一直居住在价格达到或超过 100 万美元的住宅中。事实上，居住在价值达到或超过 100 万美元住宅中的特定群体的百分比，在最近的移民群体中最高，比如伊朗人、伊拉克

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人、中国台湾人等（参见表 2–5）。这一数据似乎在暗示新的移民群体在美国迅速发展起来，同时，越来越多确定的群体开始变得富有。有没有这种可能：随着我们更加“功成名就”，我们越来越成为挥霍者，无度地挥霍那些侵蚀财富且显示身份的物品？数据表明，许多关于财富的假设，包括他们是哪儿的人、他们为什么花钱、他们怎样生活等，都是完全错误的。我们将身份、名声与财富混为一谈。耀眼的真正富人，实际上过着量入为出的生活，而且，他们的支出比收入低得多。高消费者，特别是那些高收入的个人，几乎没有什么财富，同时，他们把钱花在那些他们认为与自己身份相匹配的事物上。我们试图效仿耀眼富翁的消费模式，但没有意识到我们从来没有达到那样的标准，而且，那样做只会侵蚀我们的财富。

表 2–5　拥有/占有价值高达或超过百万美元住宅的前 20 位后裔群体：总数 Vs. 集中度

后裔群体的排名/房主的种族	居住在价值高达或超过百万美元住宅中的总人数	居住在百万美元住宅中集中度更高的后裔群体的排名	居住在百万美元住宅中的后裔群体百分比（%）
1 英国人	167 963	1 南非人	21.6
2 德国人	161 983	2 伊朗人	14.7
3 爱尔兰人	143 701	3 伊拉克人	11.3
4 意大利人	97 096	4 以色列人	11.0
5 俄罗斯人	52 789	5 中国台湾人	10.5
6 波兰人	42 082	6 俄罗斯人	9.0
7 苏格兰人	36 385	7 印尼人	7.9
8 中国人	28 866	8 斯里兰卡人	7.5
9 法国人	25 197	9 巴勒斯坦人	7.0
10 非洲人	22 167	10 中国大陆人	7.0
11 挪威人	20 097	11 澳大利亚人	6.8
12 瑞典人	19 664	12 印度人	6.6
13 印度人	15 967	13 亚美尼亚人	6.3
14 荷兰人	14 682	14 日本人	5.8

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

后裔群体的排名/房主的种族	居住在价值高达或超过百万美元住宅中的总人数	居住在百万美元住宅中集中度更高的后裔群体的排名	居住在百万美元住宅中的后裔群体百分比（%）
15 墨西哥人	14 545	15 奥地利人	5.4
16 日本人	13 061	16 阿富汗人	5.4
17 伊朗人	10 290	17 韩国人	5.3
18 匈牙利人	10 258	18 巴基斯坦人	5.2
19 希腊人	10 249	19 马耳他人	5.0
20 奥地利人	9 489	20 埃及人	4.9

* 参照房主拥有/占有住宅。只有 2.8% 的英国人后代拥有/占有价值在 100 万美元或以上的住宅。

我们必须不再装富，并且要开始像真正的百万富翁那样生活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 3 章
一夜暴富的幻象

在装饰自己之前了解自己。

欧里庇得斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

暂时假设你是一名工作人员，在一所奢华乡村俱乐部的停车场负责停车。这天的午餐时分，你前所未有地忙碌。今天，这里正举办一场商界女士的午餐会。你帮一位前来参加宴会的女士停好一辆豪华的宝马5系轿车，并回到你值勤的位置上时，忽然你注意到一位衣着豪华亮丽的女士从一辆顶级的、敞篷的捷豹汽车里走出来。你以最快的速度冲过去，大声叫其他工作人员为这位可爱的安娜小姐打开门。

随着安娜小姐闪亮登场，你忍不住打量她身上精美的服饰。你以前在一家奢华女装商店的仓库里工作过，对这些价值不菲的商品了解很多。你估计，安娜穿着的香奈尔小西装价格在3 000美元左右——那是她最喜欢的品牌。她拥有的香奈尔品牌，比其他任何品牌都多。接下来，她的手袋和手表同样奢华。手袋是路易威登的，手表是卡地亚的。你不知道的是，她这块价值1万美元的手表，是她丈夫送的礼物，因为丈夫的生意获得了巨大的成功。从她脚穿着莫罗·伯拉尼克鞋，到她头上完美打理过的发型，毫无疑问，安娜是一位生活豪奢、耀眼的小姐。

安娜当然光彩照人。她的发型完美无瑕。本来就该这样，因为她最近一次做发型，花了230美元。请注意，在接受调查的女性百万富翁之中，只有1%的人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会像安娜这样生活（参见表 3–1）。该数据比一般的女性百万富翁做发型的价格高出 4 倍还多，而且比一般的男性百万富翁最近理发的价格高出 14 倍还多。

表 3–1　百万富翁最近一次理发（做发型）的价格

价格（含小费，美元）			
女性百万富翁	男性百万富翁	少于这一数目的人数（%）	超过这一数目的人数（%）
14.85	9.34	10	90
23.69	11.88	25	75
44.58	16.00	50	50
69.38	24.83	75	25
115.00	34.75	90	10
146.50	39.85	95	5
236.25	86.67	99	1

你在对安娜的一身奢侈品羡慕不已时，另一辆奔驰 E 级车开了进来。开车的人是芭芭拉，也和安娜一样耀眼。她也穿着昂贵的西服，戴着劳力士手表，脚穿莫罗 · 伯拉尼克鞋，手拎古驰手袋。芭芭拉看起来也像安娜那样自信。她迈着自信的步伐，姿势非常优雅，甚至对人打招呼时，也透露出她那高贵和成功的气质，你也会为她停好车。心里期待安娜和芭芭拉应该都会慷慨地给你一笔小费。

午餐会结束后，两位小姐来取她们的车。安娜给你 10 美元小费，芭芭拉给你 1 美元小费。你犯糊涂了，心想，这两位小姐无疑都十分富有，甚至超级富有，但其中一个慷慨，另一个却吝啬。看一看表 3–1。如果面临这种情形，大多数人都会和你一样，百思不得其解。

在真正的财富多寡上，安娜和芭芭拉处在两个极端，但是两人留给别人的第一印象，让我们得出了错误的结论。

安娜和她的丈夫是千万富翁，他们属于真正的富人；芭芭拉在财富方面则几乎一穷二白。但是，如果说芭芭拉几乎成了“负翁”（也就是说，在净资产上为负值），怎样来解释她那些价格高昂、象征富人身份的东西？芭芭拉在变富之前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

买来了她那些名贵的衣裳、饰品和汽车。芭芭拉的消费令人为之一振；她志在成为富人，但现在不是，尽管她的消费方式很像富人。芭芭拉快40岁了，在经济上完全一无所有。她过着如此豪奢的生活，以至于人们以为她在模特界或电影圈大获成功。别人一再对她说的话，让她有点飘飘然："芭芭拉，你就是一位美女。你浑身都散发着超级模特的潜力，也有电影明星的气质，在不久的将来，你马上就会演一个重要角色。"她的职业本来就出现过很多一夜暴富的例子，只是她没有被人发现罢了。

芭芭拉的确从某种程度上说当过模特，但她从来没有在这方面赚过大钱。她还曾担任过一个职业体育队的拉拉队队长。第一次带领五个人组成的拉拉队上场表演时，她相信自己马上就会大放异彩了。但现实并非如此。芭芭拉为别人提供拉拉队技艺和舞蹈的培训，也赚了一些钱，后来做了一名为年轻人提供训练的私人教练。她的工作收入稳定，但这样的收入，有一个薪资上限。

所有那些名贵的衣服、周仰杰品牌的鞋子，以及古驰的饰物，塞满了她房间里那个大到足够停辆SUV的衣柜，这些是哪里来的？她的汽车，以及她做发型的昂贵开销，是哪里来的？在接受调查的百万富翁之中，那些有着和芭芭拉一样奢侈生活习惯的人，收入达到数百万美元。许多人跟安娜一样，都是千万富翁。但芭芭拉既不是高收入者，也不是千万富翁。事实上，芭芭拉居住在很普通的公寓里，整天想着一夜暴富。她的家具看起来像是从早年美国人的垃圾商店里买来的。

芭芭拉的穿着、驾驶的车，以及消费，与千万富翁的习惯相同？和她的许多同类性格的人一样，芭芭拉深深陷入只是看起来会让她一夜暴富的幻象中。然后，她错误地将自己的精力集中在大肆购买财富的标志物上，而不是努力地追求事业上的成功，寄希望于总有一天会搬进豪华府第。时间使这两种幻象都破灭了。

但对停车场的服务员来说，芭芭拉看起来极为富有，事业非常成功，尽管实际上她已身无分文。这就是成功？让一位你可能再也不会见到的停车场服务员认为你是一位成功人士，这算成功吗？

但安娜在富人俱乐部里纯属少数中的少数，99.9%的富人都不会像她那样。在1 000户富人家庭之中，只有1户属于安娜的同类。这样的比例比美国每年感

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

染疟疾人数的比例还要低。安娜的富有好比在学术能力评估测试上得了满分那样罕见。在财力方面，如果把芭芭拉也想象成学术能力评估测试中的分数，那她排在倒数的20%之列。

现在，如果那些在学术能力评估测试上得满分的人是所有那些穿戴着特定品牌服饰的人，会是怎样的情况？那些品牌将显著地表明在学术能力评估测试上。有些人从当铺里买来那样的标志物，假装他们非常聪明，但那种做法不会使他们变聪明。芭芭拉展示那些奢侈的饰物，便是这方面的例子。只有芭芭拉的衣着、饰品还有相关的标志，才是那些和安娜一样人的象征，但谁真的会在财富的测试中领先于99.9%的人呢？

遗憾的是，芭芭拉认为，在真正达到了安娜那种程度的富有和成功之前，她就要装得像安娜一样。这种幻想对她有帮助吗？没有。这样做不仅没有使她的净资产增加一毫一厘，而且，还可能降低她成功的可能性，因为她把精力和时间集中在错误的事情上了。总有些人致力于提升他们的技艺，无论是艺术、表演还是运动的技艺，他们追求自己在事业上成功的梦想，不论可能性有多小。这是少部分人。另一些人，比如芭芭拉，没有做任何获得成功所必需的事情，一心想去实现一个极度不可能的幻想。他们是在混日子，期待有一天会中大奖。

美国有715 506名职业的演艺人员。对整个演艺圈，年均净收入仅为5 686美元；只有61%的人拥有正的净收入。在10个人中，只有6个人赚到了足够抵消他们支出的钱。职业运动员的收入水平怎么样？与媒体上告诉我们的超级巨星的收入相比，简直是天壤之别。他们的年平均净收入仅为6 098美元。与那些大联盟的超级巨星相比，半职业运动员和小联盟球员的人数多得多。仅仅由于这些原因，现在的学校应当要求所有的高中生学习概率理论课程。如果芭芭拉曾经学过这一课程，她绝不会通过走演艺路线来打赌自己终有一天会成为富人，而且，她也许会重新考虑是不是买周仰杰品牌的鞋子。

芭芭拉的例子并非偶然。即使她的确看起来比大多数人要光鲜，而且她的服饰也确实非常昂贵，但她这种进退两难的境地，是许多人共同面临的。这些人也才华出众，极具潜力。他们也认为有朝一日自己会发达。而且，他们还觉得，买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了那些价格高昂的“物品”，便相当于买好了通往“幸福山庄”的门票。如今，他们跟芭芭拉一样，生活并不幸福。这些人是高消费者，是伪富人。他们中几乎没有人变富。正如我多次强调过的那样：

如果你指望自己变富而大手大脚花钱，就不可能真正富起来。

像芭芭拉那样的人，把广告上的信息与真实生活混淆起来。人们不会因为他们穿着每双 800 美元的鞋而变得成功。恰好相反。芭芭拉那样的人认为，花一代人的工夫变得富起来的那些人，是因为他们想穿名牌、开豪车、像富人那样娱乐等而富起来。他们错了。大多数百万富翁致富的动机是需要获得财务上的独立性。对大部分人而言，消费是变得富有之后一个美好的副产物，而它不是他们在财务上大获成功最无法拒绝的原因。如果去问这些百万富翁，他们会告诉你，倘若可以选择，他们宁愿先放弃那些奢侈的消费品，而不愿放弃他们在财务上的独立性。

对芭芭拉而言，面临经济困窘的现实，她该怎么做？如果芭芭拉继续这样下去，对她的净资产以及自我和自尊，都将是毁灭性的打击，而且几乎不可能（但并非完全不可能）从中恢复。更糟的是，处于这种境况中的人，会对他们整个未来充满惊慌和恐惧，特别是他们的生活方式将面临着真正的风险。接下来，他们会犯一些十分严重的错误，接下来我们会进行讨论。

芭芭拉应当立即聘请一位理财规划师和信用顾问，来制定一个债务削减计划，接下来再制定一个财富累积计划。她应当不至于绝望；毕竟她并非一无所有。芭芭拉依然年轻，还有很长一段时间可以赚钱。她拥有专业拉拉队的表演经验，可以开一家赢利能力极强的公司，比如为拉拉队方阵设计舞蹈动作等。

芭芭拉可以密切关注安娜做什么，而不是关注她穿什么。但安娜的案例并非典型百万富翁的成功故事。大多数百万富翁往往在即将 50 岁的年纪富起来。安娜和她的丈夫却在比普通富翁小得多的年纪上大发了一笔。如今，两人在服饰、汽车、珠宝和娱乐等方面出手阔绰。我的研究表明，安娜的高消费生活方式部分是受家庭环境的影响。她的父亲过于节俭。网站上对“守财奴”的描述：“贪婪而吝啬的人，只为了变得有钱而不顾一切地攒钱，可怜的人。”似乎就在描述安娜的父亲。安娜的父亲收入不菲，但他坚持让自己的家人过着清苦的生活。尽管

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他有能力在拥有高质量学校的较好地区买一幢漂亮的房子，但他却选择在乡下居住。安娜和丈夫变得十分富有以后，立即改变了她父亲极度节俭的生活方式。在这方面，她就像那个自力更生的女性百万富翁贝塔，我曾在《美国富翁的惊人秘密》一书中进行过简要介绍。贝塔的父母亲没有把节俭的性格遗传给孩子们。

如今，作为经济上大获成功的成年人，这种类型的女儿包括安娜在内，往往过度地补偿他们幼年生活中物质的稀缺。他们通过培养自己高消费的生活方式来这样做。他们往往购买那些花哨地展示成功的标志物品，比如名牌衣服、豪车、豪宅等。如果你下次在古驰购物时，偶然碰到安娜怎么办？你请她把我的名字加在她的客人列表之中。在我研究过的所有人中，只有安娜用最昂贵的饮食来款待大多数客人。

安娜开着一辆捷豹汽车，她的丈夫最近刚刚买了一辆保时捷。夫妇俩还有一辆路虎汽车。如今，他们居住在一幢价值超百万美元的豪宅之中，周围也是同样价格的房子。

鉴于安娜高消费的生活方式，有人也许认为我没有尊重她。毕竟，我总是力劝人们量入为出地生活。不过，鉴于她拥有巨额的财富，安娜的确是在量入为出地生活。她和芭芭拉不同，她是等到自己变得富有之后才开始高消费。11 年前，她和丈夫用 15 万美元买了第一套房子。买房子时，他们还没有在经济上大获成功，他们一方面采用节俭的生活方式，一方面努力工作，创办了一家公司。

夫妇俩的财富达到数百万美元之后，才开始买下价格超百万美元的豪宅。有人可能说，即使安娜是在富有之后才开始高消费，但如此挥霍，也是愚蠢之举，甚至有点自私。但安娜以及那些和她一样的百万富翁往往在慈善事业上出手大方。安娜的家庭收入每年有多少捐献捐给慈善事业？大大超过普通美国家庭 2% 的平均水平。安娜捐献出家庭收入的 10%，而且是一笔巨额收入的 10%！鉴于安娜为高尚的慈善事业每年捐献出如此巨额的资金，人们难以对她的高消费生活方式持批评态度。安娜不会四处吹嘘她的捐献，因为，和大多数为慈善事业捐款的人一样，她从捐献这种行为中获得的满足感，比社会对她的慷慨之举认可度的满意感更多一些。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你对安娜印象更深的是什么？她的捷豹汽车，还是她为慈善事业所做的捐献？实话实说。与大多数其他人一样，看到她开着豪车从你身边驶过，比起在某某慈善机构上的“账户”捐献名单上看到她的名字，你也许更为吃惊一些。我们都更沉迷于印象，而不太相信实质；看上去很美，往往比事实上很美更加重要。

重质量，并非重品牌

几乎没有哪些百万富翁或富婆会花 800 美元买一双鞋。安娜是个例外。那些在 20 多岁和 30 多岁便腰缠万贯的百万富翁才有可能成为高消费者。这些一夜暴富、功成名就的光鲜的富人是芭芭拉们模仿的对象。芭芭拉认为，如果她看起来像富豪，并且穿得像富豪，她也会加入富豪的行列。

芭芭拉应当了解的是，大多数百万富翁直到近 50 岁时才会跻身百万富翁俱乐部。在很大程度上，他们中的大多数人之所以变成百万富翁，是由于他们秉持节俭的生活方式。到他们加入百万富翁俱乐部时，他们已经习惯了节俭的生活方式，因此，即使他们已经成为富豪，往往也会继续保持勤俭节约。

一般的女性百万富翁，绝不会为她自己或别人花 140 美元（适中的价格）买双鞋。这一价格，不足芭芭拉买双她最喜欢的品牌鞋所支付价格的 20%，而且，芭芭拉有十几双，甚至更多双莫罗 · 伯拉尼克鞋，但她并不是女性百万富翁。女性百万富翁通常穿“质量很好的”品牌鞋，但不是天价鞋。

女性百万富翁最喜欢的品牌鞋是下列五种：

1. 玖熙。
2. 斯图尔特 · 韦茨曼。
3. Easy Spirit 。
4. 科尔汉姆。
5. 恩佐安焦利尼和菲拉格慕。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

至少有一位被调查者，把 25 种以上不同品牌的鞋列为“最喜欢的品牌”。百万富翁对鞋的偏爱，比百万富婆更加变化多端。至少有一位被调查者认为 60 多种品牌鞋是他的最爱。然而，在百万富翁喜欢的那些品牌中，只有 5 种品牌为超过 50% 的受调查百万富翁所喜爱。男人最喜欢的品牌，通常比女人最喜欢的品牌更贵，这也从侧面证明了女性百万富翁比男性百万富翁更加节俭。但这并不意味着男人在鞋上花钱更轻率。大多数人穿高质量的品牌。有趣的是，在 994 个接受调查的百万富翁之中，只有 1 个人表示，他最喜欢的品牌是“定做的”鞋。

男性百万富翁对品牌鞋的喜爱，更甚于对品牌西服的喜爱。78% 的人回答了他们最喜欢的品牌鞋。相反，只有 62% 的人最喜欢某种特定品牌的西服。哪五种品牌的鞋是百万富翁最喜欢穿的？

1. 艾伦 · 埃德蒙（12.2%）。这种品牌在公共公司的高管中尤受欢迎。在这一职业类别中，有更多受调查的百万富翁表示，艾伦 · 埃德蒙是他们最喜欢的品牌。不过，该品牌在其他许多职业类别的百万富翁中也相当流行。为什么如此众多生活节俭的百万富翁，会花几百美元去买一双鞋？因为他们认为物有所值。通常而言，艾伦 · 埃德蒙永不过时，而且可以一遍又一遍地重新擦亮。正如这一品牌曾在《纽约时报》上做广告说的那样：“并不是所有高额的投资回报都涉及股票。”

2. 科尔汉姆（11.8%）。大多数接受调查的自我创业的百万富翁，对科尔汉姆的喜爱程度胜过任何其他品牌。这一品牌也在高收入的营销/销售精英和私营企业高级管理人员中广受欢迎。舒适、高质量的材料，以及不会过时的式样，是这一品牌的鞋众多优点中的几个。科尔汉姆和艾伦 · 埃德蒙的鞋，是那些年收入达到或超过 100 万美元的精英群体，以及千万富翁最喜欢的品牌鞋。

3. 约翰逊 & 墨菲（11.2%）。这一品牌的鞋，在自我创业的身家百万美元以上的公司老板中受欢迎程度仅次于科尔汉姆。而在身家百万美元以上的营销/销售精英之中，受欢迎程度与科尔汉姆并列第一。在接受调查的身家达百万美元的律师之中，是最受欢迎的。约翰逊 & 墨菲在男性富人中是保守和传统风格的象征。

4. 富乐绅（10.8 %）。在接受调查的中级管理人员百万富翁中是最受欢迎的品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

牌鞋。它也在工程师、建筑师和教授之中广受欢迎。该品牌还在那些年收入低于10万美元百万富翁之中最受欢迎。这些人能够把他们的大部分收入转变为财富。很大程度上，他们是“邻家的百万富翁”。

5. 乐步（7.5%）。如果你需要一双舒适且价格合理的鞋，而且要求鞋子经久耐穿，那么，乐步也许正合你意。很可能，帮你接生孩子的那类资产负债表型的富人就穿乐步鞋。在接受调查的医生和牙医之中，这一品牌最受欢迎。

百万富翁往往穿那些标价更高的品牌鞋。大多数百万富翁，尤其是身家达数百万美元的富翁，在某种程度上对鞋的价格并不太敏感。他们更加注重鞋的质量，因而往往侧重于在各种品牌中挑选那些更加经久耐穿的鞋。如果适当地保养，高质量的鞋可以穿上10年，甚至20年。大多数的百万富翁，并不是时尚的奴隶。

在我更早前对身家高达数百万美元的富翁（那些人的净资产接近1 000万美元）的研究里，有些怎样的发现？

美国的富人究竟是商品的最终消费者，还是今天买了明天就丢掉？也许，翻新鞋子或者特意给鞋子换鞋底的想法，对他们来说是格格不入的想法。但我在全美国范围内对百万富翁的调查发现，事实与这种假设是相冲突的：在接受调查的百万富翁之中，70%的人曾经给鞋子换过鞋底。这一数字某种程度上还是被低估了，因为大约20%的人是退休的百万富翁，他们通常不会再穿“制服式的鞋”，包括通常换了底的鞋。

百万富翁告诉我的就是这种情况。如果你买便宜的鞋，你就是在欺骗你自己。或者，像其中一位接受调查的百万富翁回答的那样：

> “便宜没好货。便宜的鞋在‘穿’你（令你烦恼不已），而不是你在穿它们！”

选择鞋好比建房子。如果你打算省些钱，不要在鞋上省。质量差的鞋，好比建房子时没有打好地基，最终会影响到整座建筑的质量。因此，尽管鞋不会使你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功成名就，但买一双高质量的鞋是明智之举，正如你希望你的房子地基扎实而牢固那样。你想要过得不开心？那就买价格便宜、质量很差的鞋子吧。大多数男性百万富翁，尤其是喜欢高等级、高质量的品牌鞋。但他们对某些品牌的偏爱，与那些鞋子真正的质量特点，关系并不大。

找出适合自己的服饰品牌

百万富翁还被问到他们过去一年在哪些商店购买西服、衬衫、裤子、领带、丝巾、外套、礼服或工作用鞋。调查结果发现，在谈到购买不同的消费品，包括衣服和饰物时，百万富翁往往只挑质量好的东西。他们往往在不同的零售店购物。这些商店卖出的产品，通常是一个狭隘定义的品牌，拥有质量、价格、便利性和整体价值的最佳组合。百万富翁经常会在某家商店买鞋，到另一家商店买衣服，然后到别的地方去买内衣和牛仔裤。百万富翁最常光顾的 10 家商店包括：

1. 诺德斯特龙（38.6%）。
2. 梅西百货（27.3%）。
3. 科尔士（21.7%）。
4. 塔吉特（21.6%）。
5. 科斯考（21.3%）。
6. 迪拉德（20.9%）。
7. 布克兄弟（19.3%）。
8. 盖璞（15.9%）。
9. 沃尔玛（15.5%）。
10. TJ 迈克斯（14.7%）。

女性百万富翁比男性百万富翁在衣着方面购买的更多。因此，许多女性百万富翁也是精挑细选的人。她们最常光顾的 10 家商店包括：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

1. 安·泰勒（47.5%）。
2. 诺德斯特龙（44.6%）。
3. 梅西百货（43.6%）。
4. 塔吉特（39.6%）。
5. TJ迈克斯（33.7%）。
6. 塔尔伯特（32.7%）。
7. 盖璞（28.7%）。
8. 科斯考（27.7%）。
9. 洛德&泰勒（25.7%）。
10. 萨克斯第五大道（24.8%）。

在光鲜的富人中，哪些商店排名最高？要记住，光鲜的富人，在衣着服饰方面体现出的独特性使得他们与众不同。排名最高的商店包括：萨克斯第五大道、内曼·马库斯、布克兄弟、古驰、诺德斯特龙和波罗。作为一个普通类别，高级的独立服装店也在光鲜的富人中排名很高。只有少部分的百万富翁才跟安娜一样，只在所谓久负盛名的零售时装小商店内购物。大多数富人没有光顾过这类零售店，也成为百万富翁。他们在变富之后，而且通常是40~50岁时，也绝不改变他们的购物习惯。这正是芭芭拉之流高消费类型的人未能理解的方面。

在《邻家的百万富翁》一书中讨论的许多重要发现，使读者感到震惊。特别是其中的一个统计数据，更是格外醒目。

> ……美国一般的百万富翁接受调查时说，他（她）从没为自己或为别人买过价格高达每套400美元的衣服。50%或更多的人……曾买过的最贵的衣服，不超过399美元。

请注意，为了写《美国富翁的惊人秘密》一书，接受调查的92%的百万富翁都是男性。如果调查更多的女性百万富翁，结果会怎样？也许有人说，如果这样，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么百万富翁“最贵衣服”的平均价格，可能会显著提高。然而，事实根本不是这种情况。再次强调指出，自我创业的女性百万富翁，比男性百万富翁更加节俭。

“曾买过的最贵衣服”这一指标存在一个问题。如果这些富人购买的衣服只在很少的时候是他们觉得最贵的衣服，怎么办？有些人也许曾经在某个特殊的日子或时刻，或者作为送给儿子或女儿的礼物而买过“最贵的衣服”。如果是这样，那么，百万富翁回答的“最贵衣服”的平均价格，可能实际上比他们平时购买衣服的价格高出很多。

为了验证这种假设，在我最近开展的全美国调查中，受调查的百万富翁被问到一个稍微不同的问题。受访者被问到，最近他们买的衣服花了多少钱（实际售价）。在这项调查中，一般的百万富翁最近买的衣服，平均价格为 299.5 美元。换句话讲，50%的人最近买的衣服，价格还要低于这个数目。你不是正打算为你的儿子或女儿买一件理想的衣服，作为他（她）毕业的礼物吗？我建议，你在 400 美元的价格范围里找一件传统风格的衣服。是的，即使是千万富翁，也就是拥有达到或超过 1 000 万美元净资产的富人，他们买衣服的平均价格也只有 482 美元！只有大约 25%的千万富翁，会花 908 美元或更多钱去买衣服。那是真正光鲜的富人。

事实上，谈到他们在买衣服上所花的钱，百万富翁是一群节俭的人。你不是想要模仿典型的百万富翁，而不是那些光鲜的富人，以及那些实际上很穷，却在竭力仿效富翁的人吗？如果是这样，你去商店买衣服时要记住：买件风格保守的衣服。不要过度消费。如果你想装得跟那些耀眼的富翁一样，至少要准备比普通百万富翁多花 2~3 倍的钱来买衣服。

我最近的调查结果展现在我面前时，我想到了什么？某种程度上，我为这些受访者在买衣服方面的俭朴感到吃惊。但是，等到不久之后我自己去买衣服时，我觉得还要对当前市场上的产品作进一步了解。我想知道，究竟是怎样的衣服卖 299.5 美元，这一价格是最近调查的平均价格。我开始看报纸上的广告，并且在服装店里逛来逛去。

一个星期天的下午，在回家的路上，我绕了一小段路，匆匆走进布克兄弟的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一家代销零售店和拉夫·劳伦·波罗工厂店。两家店一点儿都不像工厂，都挂满了一流的商品。有鉴于此，我怀疑我找不到价格在299.5美元以下的衣服。但我错了。布克兄弟的零售店有几件促销的精美衣服处于那一价格范围。刚刚跨进波罗工厂店的门槛，就看到一条大标语，上面写着，“劳伦男装……夹克为189美元，……裤子（配套的）为89美元”。一套衣服加起来不是278美元吗？这套衣服的质量究竟怎么样？答案是：非常好。衣服上挂有“劳伦·波罗”的标签，100%的精纺羊毛制成。它们的做工精致，样式时髦，而且裁剪技术高超。然而，这套衣服只要278美元。这还不是特价或者促销价。两星期之后，我的儿子在特价促销期只花225美元就买了一套劳伦品牌的男装。那天促销的女装甚至比男装还要便宜。

那天晚些时候，我翻开周末的报纸，上面有几条服饰广告。我特别看了看潘尼公司的广告。潘尼公司在销售精制服装方面有着悠久的历史，特别是它自身专有标签的服装，价格合理。甚至这种品牌每天的价格，似乎也处在“物有所值”的合理范围。但当潘尼公司“促销”的时候，其价格如何？报纸上关于潘尼女装的广告是这样写的：

> Le Suit、沃星顿、萨格·哈勃……原价180~200美元……现价为79.99美元。

同样，这些都是高质量、裁剪精制的职业套装。但同一则广告中刊登的男装的价格，又会怎么样？

> 斯坦福职业套装，100%精纺羊毛。原价395美元，现价299美元。

如果你不想模仿专门买打折商品的大多数百万富翁，而是希望以全价买套衣服，价格会是多少？你可以在科尔士百货公司，以275美元的价格（全价）买一套Chaps品牌套装。那一品牌是“价格满意的精美套装”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在 10 位百万富翁之中，大约有 4 位（38%）对服装品牌有着强烈的偏爱，指定一种特定的“现货”品牌是他们的最爱。62%的人的确有着自己明确的偏爱。总体上，共计有 77 种不同的品牌至少被这些百万富翁中的某个人认定为自己最喜欢的品牌。在有着强烈偏爱的男性百万富翁之中，以得票多少为序，排名前五位的品牌如下：

1. 沙夫纳暨马克斯公司（11.5%）。这一价格适中的品牌，被许多人认为是男装品牌中最超值的选择。在极为节俭的“邻家的百万富翁”类型的富人消费者中，这一品牌尤受欢迎。它是那些在私营企业担任高管，以及拥有高收入的营销、销售精英的百万富翁的首选服装品牌。它也是年收入在 1 000 万美元以上的受访者最喜欢的品牌。

2. 布克兄弟（10.7%）。林肯总统就曾穿过布克兄弟的套装。他是一个非常传统的人。那种人寻求高质量的产品和优质服务，而且没有时间经常去光顾布克兄弟的服装店。他们觉得时间非常宝贵，而对与之竞争的品牌套装的价格不太在意。这种品牌在千万富翁，以及高收入的律师和年收入达数百万美元的公司老板中最受欢迎。

3. 纽约银行（6.1%）。这一服装品牌在公司中级管理人员和董事中格外受欢迎。它特别对那些寻求传统服饰的经理们的品位。

4. 喜奇 · 菲力（5.3%）。在更高的价格范围之内，这一品牌被许多人认为是质量一流的传统型套装。这一品牌最受那些收入不菲的公共公司高级管理人员的欢迎。

5. 男人衣仓自有品牌和诺德斯特龙的自有品牌（3.7%）。

百万富翁不会以貌取人

百万富翁穿的服装品牌跟他们对生活的总体满意度，几乎没有关联。对于普通的高收入人群（包括百万富翁和非百万富翁）同样如此。那么，谁是那些对生

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

活非常满意的人？那些表示布克兄弟是他们最喜欢的服装品牌的人，90%都觉得生活幸福，而最喜欢纽约银行品牌的人，86%觉得生活幸福，最喜欢男人衣仓的人，83%觉得生活幸福。这些差别只是象征性的，并不是统计意义上的差别，并且可以通过收入的差别来解释。生活满意度与收入之间存在关联。在布克兄弟的10位顾客之中，有6位年收入在20万美元的收入档次上，而纽约银行品牌的顾客，52%的年收入在20万美元的档次上，男人衣仓的顾客，33%的年收入在20万美元这档上。

我第一次向听众们介绍这些数据时，听众们问我，百万富翁是否喜欢定做的衣服。我们似乎都以为富翁都穿量身定做的衣服。实际上，只有4.6%的接受调查的百万富翁购买定做的服装。最重要的是，他们对生活的满意度，不会比那些购买成衣的百万富翁高。

大多数百万富翁宁愿买现成的衣服，也不喜欢买定做的衣服，是否还有别的原因？我在调查中发现，一般的男性百万富翁，理想的衣服尺寸是42号。他的身高是178厘米（平均），体重为83公斤（平均）。一般的女性百万富翁，身高为164厘米（平均），体重为63公斤（平均）。

女性百万富翁喜欢的服装品牌，预计其市场份额和排名如下所示：

1. 琼斯纽约（13.2%）。
2. 塔尔伯特（11.3%）。
3. 安·泰勒（9.1%）。
4. 戴娜·布奇曼和卡斯珀（7.6%）。
5. 圣约翰（5.7%）。

大多数关于百万富翁购物行为的最佳数据适合于男性百万富翁，因为他们的人数更多。因此，要通过品牌偏爱来概括男性百万富翁的特点，更加容易，也更加可靠。不过，与人们普遍的想法相冲突的是，女性百万富翁在买衣服上所花的钱，比男性百万富翁更少。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这些富人买衣服的习惯十分有趣，因为他们选择的品牌和愿意支付的价格，都与他们的收入水平和财富多寡不相称。比如，即使那些穿着最昂贵的喜奇 · 菲力和牛津品牌的人，也是具有足够的财力，能够轻易买得起这些衣服的人。这些购买者在收入和净资产方面都是最高的。花几千美元买件套装，对那些收入达到数千万美元，或者是财富总额达到数亿美元的人来说，只能算是“花点小钱”。而对那些穿着中等价格的沙夫纳暨马克斯公司品牌服装的百万富翁而言，这钱甚至花得更少一些。我把这些情况告诉我的朋友罗兰，一个星期之后，他给我发了一封电子邮件，随后我会把这封邮件全文展示给大家。

人们对品牌的选择不仅仅是收入和财富的问题。在同等收入/财富档次上，哪些职业群体最有可能购买名贵服装？答案是：那些有着相当高职业地位的人，比如公司高管。谁最不可能购买这类服装？答案是：公司老板，那些人在社会上的职业地位，排名并不高。

衣着是装扮，是包装，相当于书的封面。大多数百万富翁不会以貌取人，不会凭书的封面来判断书的内容。然而太多时候，那些并不富有的人想通过“过度穿着打扮”来模仿成功人士。过度穿着并不会使他成功，而且也不会给那些真正富有的人留下好印象。你想从普通人中间脱颖而出吗？用你的业绩说话，不要用穿着来说话，即使是时尚人士的穿着，也不会让他脱颖而出。

亲爱的汤姆：

读了你的书后，我曾在梅西百货商店买过一件衣服，我把其背后的故事向你细细道来。

我们来到梅西百货商场，在男装柜台前停了下来。一位名叫桑迪的职员问我们是否需要她的帮助。我回答说我们只是逛逛。她说她可以决定许多衣服的价格，并问我穿多大尺码的衣服。我回答 46 码，然后，她拿来一件灰色方格呢料沙夫纳暨马克斯套装。我试穿了一下，唯一需要是把裤子改一改。原价是 695 美元，促销价是 347.5 美元。但很不巧，那天不打折。随后，桑迪说她有一张特别优惠券，能够打 8 折，而且，如果我继续在梅西百货购物，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总价上可以打 8 折。那套衣服在缴纳销售税前的最低价格是 222.4 美元！

我问桑迪，这里是否还有那一价位的沙夫纳暨马克斯套装？她说没有，但她手头有一件诺蒂卡蓝色羊毛衫。原价是 495 美元，感谢桑迪，我最终以 158.4 美元的价格买了下来。

如果使用万事达信用卡，买两套高质量的套装，包括改裤子的价格，是 433.46 美元，真是既荒唐，又有趣！

罗纳德

从各方面来看，大多数百万富翁都是成功人士。大多数都赞同莎士比亚曾说过的：

> 把纯金镀上金箔，替纯洁的百合花涂抹粉彩，实在是浪费而可笑的多余之举。

那些不是纯金，不是百合花的人，怎么办？我们的社会经济体系固有的特性，使得人们能够在一代人的时间里将自己变为金子。大多数百万富翁，就是这样。他们不需要为自己的成就镀金、上色。然而，大多数有着很好甚至超高收入的人，却完全反其道而行。花钱去买那些人们认为可以确定较高身份，可以装扮自己形象的产品，比起真正凭借自己的业绩去获得那样的身份，要容易得多。按照最新广告要我们做的那样去做，把自己打扮得金光闪闪、魅力四射，你也可以看起来像一位成功者——即使你本身并不是。

品牌不值一提

有少部分人会花大把的钱来买衣服（以及汽车和其他东西）。花 5 000 美元或 6 000 美元去买衣服，很大程度上是爱面子，图虚荣。虚荣这一概念，涉及某些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

类型的消费者行为。《韦氏词典》把“虚荣”定义为：

> 人们对自己的外表、品德、能力和成就感到过度骄傲；无意义的性格或特点；自高自大……缺少真才实学；空虚；某些毫无价值、琐碎或不值一提的东西。

想象一下，如果你手头拥有一个收入超高的人与/或百万富翁的清单，他们非常爱慕虚荣，甚至到了极点。如果这样，你可以把这一清单卖给任何一位推销那些炫耀财富的天价商品的推销员，而且可以卖个大价钱，使自己也发一笔小财。但世界上并不存在无一遗漏的清单。然而，许多志在必得的商人会用他们自己来识别这类人。我在 1988 年写作《向富人推销》（现在已经时过境迁）时，那些天价奢侈品的推销商还必须自己去开拓市场，因为富人不会自己找上门来。有些聪明的推销员和销售员通过辨别经常在媒体上出现的人们，来寻找爱慕虚荣的潜在客户。然后他们把那些奢侈品带上，利用客户们的虚荣心，把那些东西卖出去。

例如，在 2005 年美国卖出的 445 辆劳斯莱斯汽车中，约有 1/3 的买主是名人，比如体育明星和娱乐明星。当你想到，根据高收入名人的比例，这些体育明星和娱乐明星的人数应当只占到全部劳斯莱斯买主的 4%左右时，你会觉得这是一个有趣的统计数据。在美国将近 1.4 亿名有收入的人士中，只有大约 35.4 万人，每年的年收入在 100 万美元左右，而且大部分都是公司老板。这些高收入者中，不超过 4%的人是名人。这些事实凸显了两个重点：

1. 大多数百万富翁不会豪奢地购买奢侈品。
2. 挥金如土地购买名贵物品的人是名人，他们只占到美国总人口相当小的一部分，甚至只占到整个美国百万富翁群体中的一小部分，他们在这些奢侈品上的消费是不成比例的（这可以解释为什么我们经常会看到名人破产的消息）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在现实中，富人通常不会去购买那些显示自我的产品和品牌。他们不是通过买那些东西而致富的，而且，如果他们纵情享受，他们也无法继续富下去。当他们的确在阔绰地消费时，那是因为那些物品的价格远远低于他们的收入，或者是因为他们是爱慕虚荣的名人。

像真正的百万富翁那样打扮自己

如果你在财务上实现了独立自主，并且一直坚持下去，你应当不会去模仿那些爱慕虚荣的名人或者真正富人的消费习惯。有些人的确通过向老板提出要求，并最终获得了与他们的天生禀赋相匹配的极高收入，实现了财务独立。某种程度上，他们在我们的社会中属于凤毛麟角。但太多的人取得的非凡成就并不足以令他们满足。他们有着强烈的愿望，给纯金上镀金，给百合花着色。他们痴迷于包装，而不是看重真正的自我。

相反，大多数百万富翁对他们取得的成就感到心满意足，以至于不需要穿着数千美元的衣服。花 5 000 美元去买一套衣服的百万富翁非常罕见，900 人中才有 1 人。相反，真正的百万富翁会购买价格适中的高质量衣服。他们不会为成功而穿着打扮，而是为工作而穿着打扮，他们眼里只有工作。他们的衣服既经穿又实用，不是时尚人士或媒体广告上所说的衣服。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 4 章
百万富翁与手表

你的时间是有限的，因此，不要浪费时间去过别人的生活。

史蒂夫·乔布斯

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你是否厌倦了默默无闻的生活，以至于商场里的职员也认不出你？这样的状况完全可以改变。你只需要一些恰当的标志、适当的品牌、财富的象征，摆出一副有钱人的样子，到各个商店里进行高消费，就可以了。但那些标志是什么呢？在选择象征财富的物品时，选择人们想象中用来抓住别人眼球的物品时，你应当听从谁的建议？

根据《商业周刊》上曾发表的一篇文章，你只要一块天价手表就行了。文章的作者戴了一块名贵手表（定价超过2万美元），然后评估了看到这块手表的人们的反应，写道：

> ……定能获得别人关注的方法……巨大的成功……做成一笔不折不扣的大买卖……男人们跑到面前说他们真的很喜欢……女人们说她们爱死了……在咖啡厅的柜台上……挥舞着我的左手……人们争相跑过来看这块表。

这位作者是在曼哈顿一间咖啡馆的前台进行实地调查。现在假设另一种情形：同样是他自己，同样是在这间咖啡馆，戴一块在百万富翁中最受欢迎的手表，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果会怎样？手上戴一块精工表，不管他多么起劲地挥舞手臂，别人也确实看到了这块表，但是，没人会给他递咖啡，没人会搭理他。

有些“菜鸟”不懂得怎样从别人的标志物上判断他们的社会经济地位和购物习惯，另一些人则以此为生，比如那些精明的名表推销员。通常情况下，那些身着名贵服装的人往往也会购买价格不菲的饰物，比如天价手表。最成功的销售精英往往会充分地利用这一点，只要身着一身名牌的人一跨进商店，他们便被认定为潜在的名表买主。穿着马克 · 雅可布衣服和古驰鞋子的女性，店员立马会满脸堆笑地迎上前去；而那些穿着普通衣服的人走进商店，则没人理睬。

如果这家商店到处都是潜在的买主，怎么办？店员要将时间和精力花在谁的身上？重点花在那些显示了自己的身份，身上堆满奢侈品的人那里。另外那些人，可能是喜欢挑剔价钱、讨价还价半天最终什么也不买的人，或者是随意看看的人，并非真正的潜在顾客。成功的营销之道，就是要将时间和精力花在有可能产生最大销量的人身上。

你不一定要变得非常富有，才去买这些名贵服饰。广告上不是经常说“先买，后付钱”吗？名贵服饰的推销者，不在乎你到底是真富还是假富。如果你穿上、戴上那种奢侈品，能够填写支票或者信用卡里有足够的额度，你就有资格称为潜在买主。

我第一次在美国逛一家最名贵的手表零售店的经历，说起来有点意思。我当时在大学教书，手上戴块精工表。那天是个工作日，地点是在纽约的第五大道名店；正午时分，商店里挤满了人。我花了 10 分钟去挑手表之后，店员不理我了，但他们并没有不理会那些穿着名贵衣服、佩戴豪华饰品、头戴高级礼帽、指甲涂着亮油的人。

我并不觉得店员的举止对我产生了丝毫的侮辱。我的专业是营销，因此，我真正感兴趣的是那天在店里工作的店员们的推销智慧。不管什么时候，我几乎不可能去买一块名贵手表，不过，如果有人向我展示一块廉价的防水表，我也许会买下来。

毫无疑问，店员们从我的衣着上依稀看出了我的身份。我根本不像是买 1 万

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美元手表的顾客。再加上，即使是新来的店员，也可能发现我不是耀眼的富人，甚至不是一个伪富人。是什么东西“泄漏”了我的身份？是我花15美元在我称为“屠夫”理发店理的发？或许是我的衣服，那是我叔叔哈维从他的“哈维”时尚小店的货架上为我挑来的自有品牌。“哈维”代表被水浸泡过、被烟熏黑过，或者可能被火烤焦过。包括其他的回收加工商在内，没人压低“哈维”的产品价格，那是我喜欢的商店。也许是我那双难看的阿尔登鞋子，让店员看出来我不是富翁。我回想起那双鞋子虽然很不错，但略微有点紧。鞋子可能由于被火烤了之后，再加上消防员的水一浇，缩小了一半的尺寸。

那些店员难道有X光的透视能力？要不，他们怎么知道我那领尖钉有纽扣的牛津牌衬衫，在腰身以下的部位有一块小小的烧焦的印记？我从“哈维”那里只花4美元买下了这件衬衫，真便宜。如果你不介意腰身下方有一块黑印，那更划得来。“哈维”总是建议这种衬衫的买主“别忘了把衬衫扎进裤子里。”也许是我的内衣，它也不是著名品牌。但是我那身全棉的杰西潘尼牌内衣，穿在身上倍感舒服。由于我没有问，我不能百分之百地肯定，这些店员是根据什么而把我列为只是闲逛的人，不是真正的买主。

如果我对花1万美元买块手表并不感兴趣，那我为什么要到这家名表商店里来逛？我更多的是来了解防水表的情况。我经常钓鱼，而且每次趟过小溪时，总会弄湿全身。我的精工表不防水，因此去钓鱼时，我必须戴上防水的手表。最后，我在沃尔玛花不到50美元的价钱，买了一块天美时的防水手表。

几星期后，我碰巧又去了一趟那家名表店。我穿着和上次差不多一模一样的衣服，但这次的体验完全不同。

刚刚跨进店门，一个酷似好莱坞影星乔治·汉密尔顿、只是身材较为矮小的店员，对我热情地打招呼。他直视我的双眼，用极富感染力的声音说出了那个美妙的词汇：“早安！”我对他的这声招呼倍感诧异。思索片刻，我觉得他也许弄错了人。看了看四周，我发现身边没有别人。事实上，他是在跟我打招呼，向我问候。

虽然我第一次逛这家商店受到了冷遇，但对这次受到热情接待的经历，我

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有怎样的感想？也许这位更热情的推销员安德烈，是刚刚上岗的新手？不，事实上，他是一位经验老到的销售员。

安德烈问我是否对某款特定的手表感兴趣。我告诉他，我“只是看看”，但这并没有使他感到气馁。我在陈列柜前缓慢地踱步，他一直紧跟在我后面，始终以问询、探究的口气来求得我的反应。不论我走到哪里，也不论我说了些什么，他就一直跟在我身旁。在他看来，我就是一条“大鱼”，只要一咬钩，他就会把我钓上水面。尽管我一直想办法让他气馁，但丝毫没有动摇安德烈的决心，因此，最后我不得不告诉他，我喜欢钓鱼，想买一块防水表。

这一下，他的话匣子打开了。他带我看了第一块表，但这块表似乎只是让他更兴奋，我倒觉得无动于衷。“这款手表可在 2 000 米深处防水……它是……”

我心想，“哪个傻瓜会在 2 000 米水深的地方钓鱼？那么深的地方，鲸都不会去。”我只要一块防水不到 5 米的表，而且价格不超过几个月的房贷月供额。我在盘算着怎么告诉这个家伙，我绝不会花 800 美元买块手表，更不要说 8 000 美元了。想到这一点，我知道我必须离开这家“富人手表专卖店”了。

我告诉安德烈，我得走了，要去进行一场演讲，然后飞赴亚特兰大。即使这样，安德烈依然不死心。他对我说：“让我们保持联系吧。您能告诉我您的姓名和地址吗？”

我觉得这时我不得不跟他明说了。我说：“当然可以，安德烈，我是……博士”。我刚把博士这个名头一说，他立马打断说：“您一进来，我就觉得你可能是一位医生！”[①]

怎么可能？两个星期前，同样是在这家商店，我备受冷遇，但今天，店员不但对我道了声“早安”，随后还要求“保持联系”，并且说“我早就知道您是一位医生”？是什么原因，让我第二次光顾这家商店时，被店员列为热门的潜在买主？在去演讲的路上，我渐渐想明白了。我手里有一个明显的标志，让安德烈误

① 英语中，博士和大夫都是doctor，因此，当作者一说是“博士”，店员误以为他的身份是医生。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以为我是一条“大鱼”。且让我慢慢道来。那天早些时候，我和一位在一家服装公司工作的好朋友共进早餐，之后，他把我送到一家名气虽不大但历史悠久的设计师经销店，在那里，我可以花不到20美元的价格为妻子买条精美的围巾。我听从了朋友的建议，来到那家古驰店（我知道它已不再对外营业）。如果不是朋友的指点，我根本找不到这里的位置。它在一条小巷子里，七弯八拐才能找得到。到了那里，我只花了19.95美元，买了一条漂亮的围巾，店员还免费给我包好了。真划算！然后，店员问我是否要个袋子拎着。我回答说：“好的。把你店子里最大的手袋卖给我吧……我今天早晨还要买些其他东西，我想把所有的东西都放在袋子里。”

店员递给我一个我见过的最大的购物袋。那袋子大到足够放得下我家那条金毛猎犬。很快，我为孩子们买了满满一袋子生日礼物，并且买了两大块纽约的黑麦面包。我把古驰围巾放在装满了礼物的袋子外面，这样就不会弄坏围巾的包装。

一到那家天价名表的专卖店时，我手里的袋子已经装得满满的。事实上，即使我没把它装满，光是那个袋子，也足以达到这家商店为别人热情服务的最低标准了。店员们一定是先注意到这个袋子，然后才会注意我。正是那个古驰的袋子，使安德烈迅速而积极地对我的到来作出热情的反应。他一定在想，我肯定是个只买古驰品牌的人，花了数千美元大肆购买古驰的服饰。安德烈知道，同时我的经验数据也证实，那些在古驰大量购买所谓象征身份的昂贵饰物的人，更有可能买天价的名贵手表。根据我对百万富翁的调查，经常光顾古驰的客户，约80%的人戴着名贵手表，比如百年灵、卡地亚、摩凡陀、欧米茄、劳力士和豪雅表。

在评估我的购买潜力时，安德烈并没有特别在意我那不起眼的衣服、平淡无奇的发型，也没有注意到我身上并没有穿戴其他贵重的饰物。那个古驰的袋子足以说明一切。无论我是语法学校的辍学学生、被判刑的重刑犯、暴打妻子的施暴者、毒贩，还是大学的优等生、诺贝尔奖得主，可能对安德烈来说都不重要。这些特点并没有表现出来，即使表现出来了，也可能不会给安德烈留下太深的印象。他只根据人们身上象征地位的昂贵饰物所表现出的明显标志，来判断客人是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

否为潜在客户。他只关心客户是否会从他手里买走手表。

你不是想要获得更好的服务，希望零售店员，特别是那些在时尚精品店里工作的人，对你的问题回答更热情吗？如果是这样，在购物的时候拎一个印有古驰或其他奢华品牌字样的袋子就行了。店员会误以为那样的袋子对他们的销量增长有所帮助；陌生人会用羡慕的眼光多看你两眼，并且喜欢你身上散发出来的时尚气息。你可能还是跟往常一样回家喂喂狗，晚点再付清你的水电费账单，陪孩子们看看电视，但那些不认识你的人将对你印象非常深刻。

那些通过别人购买品牌商品的习惯来判断他们的人，是否应当成为我们最重要的受众？我调查和采访过的许多百万富翁，都质疑那些看起来过度喜爱品牌、过度用品牌饰物打扮自己的高消费者的动机，甚至质疑他们的常识。

如果你觉得自己需要让一位真正的百万富翁对你留下深刻印象（而不是与之相反，令一位只想从你口袋里掏钱消费的销售员感兴趣），应该怎么做？展示你的智慧和你实实在在的成就。否则，如果你在找工作时，腕上戴的手表比身家百万美元之巨的公司老板的手表还要贵重，他也许不会太多地考虑优先招聘你。

价值上万的名表，会让我幸福吗？

随便问一位销售员，贵重的名表是否会带来幸福，并且准备好你的信用卡，把上面的钱用来买一块平淡无奇的天美时或精工手表。但是，高收入人群中幸福感的差异，能够通过购买象征身份的品牌的比率来解释吗？答案通常是否定的，肯定不能用购买品牌手表来解释。我们调查过的戴着下列品牌手表的百万富翁，总体上对生活的满意度接近 5（5 为最高）。这些手表是：

劳力士：4.26。

精　工：4.20。

天美时：4.23。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种差别在统计学上并不显著，而且也没有体现出劳力士和天美时之间的价格差。在统计学上，那些戴着精工或天美时手表的人，与那些戴着劳力士手表的人，在总体的生活满意度上几乎一样。但这些差别可以通过下面这个事实来解释：那些戴劳力士的人，总体上比戴精工或天美时的人收入更高一些。在接受调查的人中，接近 2/3（63%）的戴劳力士的人，年实际家庭收入达到或超过 20 万美元。戴精工表的人只有 34%，戴天美时表的人只有 32%，属于这一高收入档次。

不管手表有多么值钱，它们也只是能够让大家知道时间，不会让人们感觉更幸福。但如果你想降低自己的幸福感，很容易办到——不断去买那些你几乎买不起的昂贵物品吧，而且每次都作好大肆购买的准备。

25 年前，我对百万富翁进行了我的首次焦点小组采访。那次采访以及随后的多次访谈最显著的结果不在于受访者说了些什么。真正能够说明问题的，是百万富翁的衣着和饰物。通常情况下，我工作的一部分是主持人，近距离观察他们穿的衣服。这让我有机会去看一看标签。在过去 25 年里，从这样的观察和调查之中，我有些什么发现？正如我们已经了解的，大多数百万富翁不穿名贵衣服。我的研究结果表明，大多数百万富翁也不戴名贵手表。多年来，我观察到，最受我的焦点小组成员欢迎的手表是精工表。它是一款不错的表，价格适中。精工表是否已经过时，被百年灵、百达翡丽、劳力士或豪雅表所替代？到目前为止，在美国的经济社会成功人士的眼中，平淡无奇的精工表的受欢迎程度一定有所下降。时尚界的媒体一再告诉我们，我们对奢侈品的品位如今已更上一层楼。我们更崇尚这样的理念："如果你拥有奢侈品，拿出来晒晒吧。"

天花乱坠的促销广告以及新闻的大字标题同样如此。许多真正成功的人士不会掉入这些广告的陷阱。根据我最近针对百万富翁开展的全美国性调查，精工表的受欢迎程度，在美国富人中依然排在第一位（参见表 4–1）。在 5 个百万富翁之中，接近 1 个（19.5%）戴精工表。你不是想让别人认为你是百万富翁吗？那就戴这种在百万富翁中最受欢迎的表吧。向朋友和同事晒晒你的表。告诉他们，你戴的这块表就是"百万富翁表"。如果你买不起 200 美元或 300 美元的精工表怎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么办？那就戴在百万富翁中受欢迎程度第三名的表吧。花 100 美元买一块天美时手表。没错，就是天美时，这款手表主要的功能是告诉你时间，而不是以一种最终毫无意义的方式来定义你高级的社会经济身份。在受调查的百万富翁中，9 个人里就有 1 个人戴天美时手表。

表 4–1　最受百万富翁欢迎的品牌手表排名

手表品牌	总体市场份额（%，排名）	42% 的手表是别人赠予的礼物，这些手表的百分比排名（%，排名）	市场份额：58% 的手表是自己购买的，这些手表的百分比排名（%，排名）
精工	19.5（1）	52.5（2）	16.2（1）
劳力士	15.4（2）	46.4（7）	14.5（3）
天美时	10.8（3）	17.1（10）	15.8（2）
欧米茄	5.7（4）	50.0（4）	5.0（4）
豪雅	4.3（5）	51.4（3）	3.7（6）
摩凡陀	4.2（6）	47.1（5）	3.9（5）
宝路华	2.1（7）	58.8（1）	1.5（9）
卡地亚	1.9（8）	46.7（6）	1.7（8）
百年灵	1.7（9）	35.7（9）	2.0（7）
琶莎	1.2（10）	40.0（8）	1.3（10）

在百万富翁中，受欢迎程度排第二位的手表是什么表？鉴于我们一直在向大家展示百万富翁的俭朴生活，答案似乎有点令人感到意外，那就是，接受调查的 15.4% 的百万富翁都戴劳力士。但一点也不意外的是，接近 1/2（46.4%）的受访者所戴的劳力士是别人赠送的礼物。相反，百万富翁所戴的 17% 的天美时手表是别人赠送的礼物。总体而言，42% 的百万富翁所戴的手表是别人送的礼物。如果你在想，在那些自己买手表的百万富翁之中，哪些品牌的市场份额最高？那样的话，天美时受欢迎的程度降至第二位，劳力士降至第三。精工表依然最受欢迎。从百万富翁和他们选择的手表中，可以看出什么？当他们自己花钱买手表时，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们不会大手大脚地买名贵手表。

在千万富翁以及那些耀眼的真正富人中，何种品牌的手表最受欢迎？劳力士。约有 1/4 的人戴这种表。我估计，这可能恰好是劳力士被仿冒最多的原因。而那些仿冒品，在伪富人中格外受欢迎。但“看起来像劳力士表”，并不意味着它是真正的劳力士；“看起来像富翁”，事实上不是真正的百万富翁，更不要说只有真正的百万富翁才戴这种手表。

并不十分富有，但收入很高的人会购买名贵手表（以及其他华而不实的装饰品），与这种现象相吻合的是，在赢利能力最大的小行业之中，典当行排在前 10 位，这应该不会令人百思不解。在我们的收入日渐高涨的年份里，难道是这种高消费和最大限度贷款的趋势，使得典当行成了最具赢利能力的行业？当我们在房子中的权益已经少得不能再少（或者是房子的估价在下跌）、我们的欠债达到了空前水平，以至于银行和信用卡公司不会再借给我们一分钱，而且我们可能还失业的时候，我们就不得不把那些贵重的东西送到典当行里。

我们如果是在装富，而不是像真正的百万富翁那样生活，就没有对任何不可预见的事件或经济萧条为自己留下后路。一旦那样的事情发生，我们付出的惨重代价，可能为别人带来了好处。我曾采访过的一位典当行老板告诉我，2008 年，他的最大客户曾经是“精英”，一年之中，他把他的劳力士表反复典当了四次。每次，他都借去 4 000 美元（“支付生活支出”），那个时候，他的资金已经全部被占用了。他每月支付 25%的高息，或者说相当于每年 300%的利息来赎回那块表。

截然相反的对比研究

现在假设我正在采访两位百万富翁，两人都戴着劳力士表。然而，他们对那些象征身份的名贵饰物的看法截然相反。第一位受访者抱怨自己每天都要挑选该戴哪块手表，烦恼不已。他编好了筛选仪，在劳力士品牌的手表下写上“我拥有三块这种品牌的手表，其他的品牌还有……包括……”除了这些，他还拥有多辆

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

法拉利和雷克萨斯轿车。出于这一原因，我把他取为M先生（Multiple，“多个”的意思）。像M先生这样拥有如此众多象征身份的奢侈品的人，并不是太多。而能够像他那样，对自己拥有这些奢侈品流露出无限自豪感的人甚至更少。在财富多寡的衡量表上，M先生排名相当高。

另一位百万富翁呢？他也戴着劳力士，但他对这块表不是很满意。事实上，他觉得有点不自在。我们马上就会知道，他又觉得自己必须戴这块手表。我们暂且称这位百万富翁为尼迪先生，简称N先生。N先生是一个极度节约的人，属于那种“邻家的百万富翁”类型。他绝不是耀眼且一掷千金的富人，也不是装富的人。他之所以富有，是因为他和妻子都采取“防御策略”，也就是说，两人都过着量入为出的生活，支出比收入少得多，而且理智地投资，主要投资于房地产租赁业务。夫妇两人的年收入不到 10 万美元。他们大部分的收入是以其他形式赚来的：他们出租的房子升值，这是一种未变现的收入。

与N先生形成鲜明的对比，M先生每年的收入高达 7 位数。他之所以富有，是因为他在各方面都主动去赢利。M先生一点也不节俭。由于他非常擅长于赚钱，他也不必节俭。

这两种不同性格的人，怎样看待所谓名贵的、象征身份的物品？ N先生属于那类天生勤劳俭朴的人。他从小就认为，那些戴名表、开豪车、居住在宽敞明亮的豪宅里的人，几乎都不是有钱人。在N先生看来，这样的人把他们的收入全都花在穿戴、汽车和房贷上。他对这类人并不感兴趣，也绝不希望别人认为他是这样的人。因此，戴劳力士手表令他感到不自在。

在看待财富与奢侈品之间的关系方面，M先生的想法与N先生大相径庭。M先生认为，那些不穿金戴银（包括戴劳力士）、不开豪车、不住豪宅的人，都不是有钱人。对他来说，这很简单。有钱人表面上也有钱，没钱人根本没什么可拿来炫耀。当然，在M先生这位耀眼的富人看来，富有的证据一方面是有钱，另一方面是拥有好几块劳力士表、好几辆豪华法拉利跑车和好几处价值达数百万美元的房产。但M先生不知道，在美国，只有千分之一左右的家庭真正拥有如此巨额的财富。不过，由于他经常能够看到戴劳力士、开着豪车的人，所以他以为这样

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的富人有很多。由于M先生自己能够创造巨额的财富，所以，他误以为那些广告信息所反映出来的情况就是现实。

对于N先生和M先生，不存在涉及财富和显性消费的模糊不清的地带。N先生认为，财富和象征身份的品牌都是替代物。人们要么富有（拥有巨额的财富），要么看起来富有（拥有大量象征身份的标记和饰物），实际并不富有。M先生觉得，财富和象征身份的品牌是互补的。在现实中，两个人的想法都是错误的。大多数人不可能在拥有/租用多种贵重物品的同时变得很富有。我们大部分人都不会有如此高的收入来做到这一点。

这个故事告诉我们，在收入方面，除了这样的差异，还存在其他差异。M先生和N先生的家庭背景截然不同。两人都值得我们详细探究，以便更好地了解为什么M先生拥有很多块劳力士表，而N先生只戴着那种手表去工作。

高消费源自哪里？

在我回顾对M先生进行的案例研究时，来自美国公共电视网的一位名叫理查德·瓦尔纳的记者采访了我。采访前，他问了我一个有意思的问题，涉及我刚刚提到的这个话题。

瓦尔纳先生：我最近采访了两位百万富翁。其中一位在零售业内发了大财，他告诉我，他戴的手表仅值100美元，穿的衣服仅值300美元，而且从没买过游艇，更别提豪华游轮了。另一位百万富翁曾创办一家保险公司，他穿着极为名贵的定做服装，而且拥有满满一抽屉价值在1万美元左右的名表。此外，还拥有一艘价值超过1 000万美元的豪华游艇。你怎样解释这种差别？

斯坦利博士：那位穿着廉价衣服的百万富翁，可能来自中产阶层家庭。他的父母不是很富有，但却像我们通常说的那样，过着舒

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

适的生活。他从来没有由于父母亲的经济社会地位低微，或是他们拥有的名贵饰物太少而感到窘迫。即使现在已经是百万富翁，他也从不觉得有必要通过衣服、汽车、游艇之类的物品来展示他的成功。他的成就是公认的，因为他对慈善事业相当支持，出手大方，新闻媒体上也不乏介绍他的文章。

瓦尔纳先生： 那另一位呢？

斯坦利博士： 另一位百万富翁，可能来自经济上十分困窘的家庭。在他从小到大的经历中，贫穷也许一直伴随着他。他常常会对自己缺乏最基本的东西而感到窘迫不堪。此外，可能他的父母亲根本没有为他提供充满爱的家庭环境。如今，他想让每个人都知道，他不再生活在“饥饿”中。他给自己买了众多礼物，这是他小时候从来没有收到过的。我猜得怎么样？

瓦尔纳先生： 太精辟了！

在判断我对两位百万富翁家庭背景评估的准确性时，瓦尔纳先生可能使用了溢美之词。分析更多数据后，我发现，要说长大后成为富翁的所有出身贫寒的人就一定会变成高消费者，也不完全准确。

由于美国的亿万富翁非常少，特别是那些在孩提时代体会过贫穷滋味的富翁更是凤毛麟角，因此，难以从统计学上确定那些有着高消费癖好的人的出身。然而，从对白手起家的百万富翁的采访中，我了解到一些东西。即使依然不能在统计学上证明，但是，似乎那些经历了由穷到富的过程的人，往往会在象征身份的物品上大肆消费。他们就是M先生那样疯狂购买名贵物品的人。遗憾的是，许多人在其他方面也具有共性：父母对他们缺乏管教。

对有些人来说，诸如劳力士手表等象征身份的名贵物品是他们取得非凡成就的真实标志，M先生就适合那一个描述。他的身家超过1亿美元。他并不讳谈自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

己在财富上的成功。M先生有着强烈的谈论这些的愿望，部分是因为，他设法将他自己与他那象征着肮脏和贫穷的工薪族家庭背景割裂开来。

总体而言，人们花多少钱来买手表，在统计学上与他们的收入水平和财富状况存在着明显的关联。但对那些年收入在10万美元以上的人，收入的差别只能说明手表价格差别那6%左右的原因。财富或者净资产在其中所占的比例甚至更小。

象征身份的昂贵物品通常由那些不需要真正获得成功，而只希望有一个成功的标志以及经济上的荣誉的人来使用。或许M先生也懂这个道理。这便是他如此准确地告诉我他拥有如此众多成功标志的原因。是的，M先生的确有点不同寻常。但一旦我们研究他的家庭背景，我们便能更好地理解他的动机。不过，在我讨论他早年的社会化过程之前，仔细考虑点别的东西也许有所帮助。M先生们现在的这些活动，尤其是他挥金如土地购买名贵物品的生活方式，既特别有趣，也非同寻常。

M先生只在三家商店购买衣服和饰物：内曼·马库斯、诺德斯特龙和波罗。他的大多数衣服都是定做的，或者是下订单做的。他最喜欢的品牌鞋是科尔汉姆。

M先生居住的小区，住宅的平均售价为1 000万美元。他的住宅的售价比平均售价还要贵两倍多。M先生家里都收藏了哪些类型和品牌的酒类饮料？绝对有，灰雁、坎特一号伏特加、尊尼获加黑牌威士忌、芝华士、占边、杰克丹尼、梅克斯马克，等等。我在整个职业生涯中采访的1 000位百万富翁中，只有1位收藏了超过2 000瓶的这类白酒。M先生便是其中之一。此外，他收藏的这些酒中，没有哪一瓶酒的价格低于50美元。

M先生的消费行为集中在哪一类品牌？他是一位典型的汽车狂热爱好者。你问他是否拥有一辆法拉利，他会告诉你：

“我不只有一辆法拉利。我有三辆！”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他最近用33万美元的现金购买了一辆法拉利F430跑车。10多年来，他还买过其他品牌的名车，包括雷克萨斯、保时捷以及丰田。或许，他买这么多汽车，只是为了使他的10个车库不至于无车可放。

大多数富人从未买过游艇。但M先生不是普通的百万富翁。他最近花300万美元买了一艘游艇。游艇与他刚刚花4万美元买的劳力士表，搭配得非常不错。在买游艇回家的路上，他又花100美元外加20美元的小费理了头发。M先生理发所花的钱，比普通的男性百万富翁理7次头发所花的价钱还多。

出手阔绰地理发、居住在价值为2 000万美元的豪宅、整整一抽屉的名表、好几辆法拉利跑车、量身定做的衣服，以及2 000多瓶佳酿，都是非同一般的成功标志。在M先生看来，这种消费方式，在某些类型的腰缠万贯的富翁中是普遍现象。他们通常来自"一穷二白"的家庭。M先生的父亲是一位技术不熟练的工人，每年的年收入几乎从未达到过2.5万美元。他的母亲和父亲都没有上过大学。

上高中时，M先生学校里没几个"富二代"。然而，即使在这个主要是工薪族家庭学生的学校里，他觉得自己家依然属于贫困阶层。另外，M先生羞于把同学带到自己家里玩，因为家里太破烂了。

M先生和那些几乎有着病态的展示成功需求的人有一些共同之处。他们的家庭和他们的生活方式通常是"功能不全"的。家人与家人之间几乎无爱可言，而且充斥着不和谐。他的父母亲对孩子们的态度可以用三个词汇来形容：漠不关心、不闻不问、打骂交加。要用自己的努力，在一代人手里从贫困交加奋斗成为百万富翁，并不容易做到。

M先生与那些有着相似背景的人一样，都需要更多的金钱来掩饰儿时所留下的精神创伤。即使是公司的业务大获成功，也无法完全驱散他心头痛苦的回忆。像M先生这样的人需要周围充满一些看得见摸得着的东西，或者是象征身份的物品，以便不断地强化他们心头的那句话："如今，我不再是以前的我了。"M先生抬腕看他花4万美元买来的手表，那表不仅告诉了他时间，还显示了更多的东西。

M先生的案例，让我想起我在早年的作品中重点介绍过的一个人——费思。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

费思的故事最令人鼓舞。她和M先生一样，来自贫困家庭。少年时代，她的父母轮番毒打他。因此，不堪忍受的她在高二那年离家出走。然而，这位高中辍学生战胜了生活带给她的逆境，坚持不懈地追求自己的理想，最终获得巨大成功。

和M先生一样，她也戴着劳力士手表，开着豪车，向全世界表明，她"已不再是过去的她"了。但是，实现长期财务独立的目标，总是比拥有象征身份的物品更重要，尽管她的年收入达到7位数，能够买得起这些物品。费思是在变富之后，而不是在变富之前买那些东西。她和丈夫如今居住在售价高达40万美元的豪宅中。他们的收入能够买得起比这贵得多的房子。但费思认为，把大笔的资金投入能够产生收入的项目中，比如她的快餐连锁店，是明智之举。

M先生和费思还有些别的共同之处。他们都不会花很多时间回忆痛苦的过去；他们更加看重的是将来。作为公司老板，他们把大部分的时间和精力花在构筑更强大的事业之上。

你是否会花时间回忆自己成长过程中的痛苦经历？根据M先生的说法，如果那样，你几乎不可能获得成功。如果你的父母对你漠不关心、随意打骂，怎么办？他们过去是不是不愿意为你的大学学费掏一个子儿？如今，10年、20年甚至30年之后，你是否仍然不肯原谅他们？M先生建议你忘掉那一切。过去是无法改变的。将你的精力用来培育你对成功的渴望。不要陷入那样的思想陷阱中，他认为在你取得成功之前就挥金如土地购买那些昂贵品牌，会使你像广告中描述的那些耀眼的富人一样，而且能够抚平你过去的创伤。如果那样做，只会使你在经济上更加脆弱，对生活的满意度降低。

在费思写给我的一封信中，她简要描述了她对生活和成功的信条。在我收到的所有信中，她的信最具感染力。费思写道：

> 年轻的时候，不要接受你的命运。我在那个时候，每一项统计数据都对我不利！我原本应当享受幸福。我原本应当蹲监狱，成为少年犯！不要把过去当做你的借口。我们都很容易说，"我天生贫穷……受尽父母虐待……没有上过学。我可以说……由于我的起点低，所以，我永远不会走在别人的前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

头。如果你这样，你会失去……你是一位临阵脱逃者……你甚至连试都不想试一下。如果你确定没有人能够阻止你……永远不要接受你的不幸命运。永远不要！

如果你相信自己，没有什么事情是不可能的。坚定不移地相信你自己的价值。你会犯错误……跌倒了就再爬起来……否则，你就在浪费你的时间和精力。

你就是一台正在编织自己锦绣前程的织机！

有志者，事竟成。像费思和M先生这样孜孜不倦地追求自己目标的人，理应取得非同一般的业绩来回报他们的努力。拥有大量的贵重物品，是在表面上割裂与早年的贫穷、被忽略，以及受虐待记忆的一种方式。了解到这一点，我们也许不应当对那些一夜暴富的人在今天所享受的豪奢生活过多地批评了。他们取得今天的成就并不容易，他们既不是含着金汤匙出生的，也没有关爱他们的父母。类似于M先生的这种人，有权通过购买大量的贵重物品来炫耀他们的财富。

何谓成功？

M先生并不是神奇地成为公司老板的。他的第一份全职工作是销售员。他迅速喜欢上了销售——不管你受教育程度如何，也不论你的出身是否低微，这一职业只看你有没有业绩。他通过销售汽车赚钱为自己支付全部的大学学费。他精于此道，以至于一位知人善用的经销商邀请他入股，成为合伙人。如今，他拥有多家经销店，有几家还是世界上最大的、最具赢利能力的经销店。

在销售这一行的经验，是M先生与许多靠自己努力致富的戴劳力士手表的百万富翁的共同之处。在那些戴劳力士的百万富翁当中，足有1/4的人表示他们的第一份全职工作便是销售员。如今，这些人里，1/2以上已经成了公司老板或公共公司的高级管理人员。大多数这类百万富翁会告诉你，他们“依然在做销售”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在销售业中获得成功，必须具有勇气和坚忍不拔的品格。那些刚刚涉足于销售，并且在其中继续干下去的人，依然保持着极强的竞争力。销售这一行当的人，每天都要有新的业绩。你必须出色地干好下一笔销售业务，才能称得上成功。在销售业获得成功，不能只有一次出色的业绩。它要求你不断地拿出出色的业绩。

社会不会赋予那些销售精英或公司老板以很高的身份。在美国，销售专业人士的人数有 3 500 多万，而公司老板也有 2 100 多万。这些人中，只有少部分人变成了M先生这样身家高达数百万美元的富翁。那些人通常觉得，必须使自己有别于那些不太成功、业绩平庸的销售员和公司老板。像M先生一样，他们通常会大肆购买显示他们成功的贵重物品，诸如名表、名牌服饰、豪车、豪宅等。请注意，在这里，他们的净资产与他们强烈的追求成功的冲动之间，存在着密不可分的关联。以那些戴着劳力士名表的百万富翁为例。那些认为自己“有着无法控制的追求成功渴望”的人，在数量上比其他人要多出两倍。

通常情况下，百万富翁，特别是有着与M先生类似家庭背景的百万富翁，都必须在职场中参与竞争并战胜别人。他们也需要在展示成功方面竞争并取胜。与销售员相关的问题之一，就是“缺少存货”。销售不同于产品生产，它不能有存货。那些涉足销售业的人士，必须当天就把货物卖出，并且在以后的日子里不断地卖出、卖出、再卖出，或者说，他们必须保持“产品零库存”。这便是以名贵手表，甚至是以一块令人印象深刻的奖牌为形式的奖励，能够成为持续衡量过去业绩指标的原因。这是一种胜过竞争对手的方式。

为了理解那些目标远大、业绩一流的销售员渴望被人认可的需要，想想杰克夫人的例子。我第一次遇到杰克夫人，是在一次表彰优秀销售精英的晚宴上，当时我刚刚发表了主题演讲。

对杰克夫人来说，能够在那天晚上获奖是至关重要的。主持人颁发给她的奖杯，论价值只有区区 400 美元，但对她来说，其价值远远超出它本身的价值。这是在同行之间对她出色的销售业绩的认可，也是一个标志。如果不是几个星期之后和她再次共进晚餐，我根本不会意识到那个镀银的奖杯对她来说有多重要。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我采访她期间，她对我说的话，令我久久不能忘怀。

汤姆，你可能注意到了那次颁奖晚宴上我后背的枕头……在颁奖的头天晚上，我不小心把背靠在了烛台上，燃烧着的蜡烛灼伤了我的后背。撕心裂肺地疼。第二天，我飞到佛罗里达来领这个奖，依然疼得厉害。但即使那样，我也不能错过到那里领奖的机会……不能错过。

跟杰克夫人一样，渴望获得别人对自己杰出成绩的认可，也是M先生个性的一部分。这便是他强烈渴望对我讲述他的故事的原因。尽管M先生取得了非凡的业绩，但他依然觉得从来没有获得过别人适当的认可。他的故事，就是现代版林肯总统的故事。但大多时候，人们不想听林肯的故事。他们想听那些继承了林肯之类人们的财富或者名人的故事。这就好比我们在致富方面创造一个神话，它暗示着财富是通过出身或环境的偶然而造就的，而非辛勤工作的结果。这样看来，或许，我们本来就不该拥有太多的财富。

节俭型百万富翁

在采访N先生之前，首先我对他进行了筛选。根据他的简历，他是一位不折不扣的节俭型百万富翁，也就是“邻家的百万富翁”。然而，采访刚刚进行了5分钟，他便对我说：“你也许已经注意到了，我戴了一块劳力士表。”

我有点疑惑了，难道N先生突然之间改变了他节俭的个性？但他曾告诉那位负责为我筛选的人，他是一位不折不扣的“邻家的百万富翁”。他甚至进一步引用了我在以前的书中写过的故事。N先生还表示，在他家里，不仅他本人节约，他的妻子以及父母亲都勤俭节约。他的祖父母也很节约，甚至连他的狗都很节约。

难道他最近受到了一群“坏人”——一群对奢侈品极度喜爱，且挥霍无度的高消费者的诱惑？或者，难道N先生中了1亿美元的彩票？如果真是那样，为什

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么他依然开着一辆皮卡，依然虔诚地追随纳斯卡卡车系列赛，依然只对办公室进行适度装修，依然穿着普通得不能再普通的工作服，而且依然居住在美国农村小镇上一栋仅值25万美元的、毫不起眼的住宅中？

自从N先生通过我们的筛选后，唯一改变的就是他所戴的手表。过去，他戴一块廉价的电子表，上面有他最喜欢的纳斯卡车手托尼·斯图尔特的标记。但现在他是“尼迪阁下”，这是我在采访结束时开玩笑地对他的称呼，因为他手腕上戴的劳力士表，配得上“阁下”的称号。

N先生解释了他戴这块手表时的情形。戴着如此昂贵的表，他似乎有点不自在，甚至有点难堪。有好几次，他都以各种不同的方式来强调：“这块表不是我买的……是别人送的礼物……我的老板送给我的……他觉得我勤勤恳恳地为他工作了10年，不容易……以此来作为对我的嘉奖”。

N先生热爱他的工作，而且受到了老板的“特别嘉奖”。他在一家卡车经销店担任零配件部门的经理。没错，他非常珍惜他在公司年度颁奖大会上获得的嘉奖。尽管如此，他戴着这块名表，还是觉得很不适应。这并不符合他的消费方式，因此，他只在上班的时候戴它，以示对老板的尊重。一下班，他马上就戴起那块廉价的电子表。他参加纳斯卡比赛、到教学作礼拜，或者是打猎、钓鱼时，甚至哪怕是闲逛，都不戴劳力士。

类似N先生这样的人还有很多。在10位百万富翁当中，超过4位百万富翁只戴价格在1 000美元左右的表，而且，更多的人戴着别人送的手表。不管是出于业务的原因还是个人原因，许多百万富翁腕上价值不菲的手表，都是通过其他人获得的，也就是“花别人的钱”。仅仅看见某个人戴劳力士手表，并不意味着他在炫富，或者也不表明他们真正富有，甚至也不意味着手表是他们自己买的。

在商业环境中，你可以用许多不同的词语来描述N先生的手表：礼物、奖品、勋章、一种赞扬、一份受到老板赏识的纪念品。贵重的手表可能是，而且也通常是老板奖励像“尼迪阁下”之类的勤奋员工的好方法。不管什么时候，只要抬腕看表，就会想起站在老板面前接受颁奖的情形。老板对着无数的员工说：“干得好，尼迪。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

N先生没有买劳力士手表来戴，是否还有别的原因？想想他开的汽车。N先生的皮卡很能说明问题。这与他手腕上如此名贵的手表似乎并不相称。但不止这些，与拥有皮卡车形成鲜明的对比，想想下面这种情形：假如你在高速公路上开车，有 7 辆不同品牌的汽车从你旁边超车。每辆车都是百万富翁开的。根据我的调查，哪一位开车的人最有可能戴着他/她自己买的劳力士手表？你也许会打赌说，一定是那位开着保时捷、奔驰、宝马、奥迪、捷豹、雷克萨斯或者凯迪拉克的人。如果你预计那位开着保时捷的百万富翁腕上戴着劳力士，你完全猜对了。所有这些品牌的豪车，都是那些戴着自己买的劳力士名表的百万富翁们的最爱（在统计学上最为显著）。因此，价格高昂的国外厂家生产的汽车，特别是来自欧洲的汽车，似乎在那些戴着欧洲进口的劳力士的百万富翁中最受欢迎。N先生从没买过保时捷或其他的进口车。他也从来没有对拥有这些东西有过一丁点兴趣。但他却喜欢纳斯卡比赛和高性能的美国国产车。

还有其他的差别将那些戴着自己买的劳力士表的百万富翁和其他人区分开来吗？的确，这些人明显比另一些戴着别人送的劳力士表的富翁要富有得多。此外，这些人集中于两个行业，即收入极高的医生和企业高级管理人员。但根据我们的调查，在另一个职业群体中，戴着自己买的劳力士手表的比例最高：报酬极为丰厚的百万富翁律师，戴自己买的劳力士表和戴别人送的劳力士的比例，是 3：1。是不是很少有人买这类极为贵重的礼物来送给这些收入极高的律师？这不是很清楚。但显然，许多这类律师觉得，他们完全有资格接受这样的礼物，即使这意味着他们自己给自己买这份礼物。

尼迪先生的老板并不是唯一给员工赠送名贵手表的百万富翁，有家投资管理公司的首席执行官也这样做过。那位首席执行官戴块精工手表，但为了嘉奖公司内优秀的销售精英，奖给后者一块价值 5 000 美元的手表（或许那位老板了解到，成功的销售精英需要拥有这样受到嘉奖的标记，并展示给别人看）。同时，汽车行业出色的销售精英比佛利女士曾在一年内卖出 369 辆豪车。很快，她送给母亲一块劳力士表。但比佛利女士从来没给自己买过如此贵重的礼物，或其他任何象征身份的标志物。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对首席执行官而言，创建一流的投资管理公司是成功的真正标志。但对比佛利来说，情况又是怎样？以奖牌和老板的隆重介绍为形式，她在公司内确立了卓越销售精英的地位，便是显示她卓越性的真正标志。她怀着深情这样描述她的母亲：

> 她是世界上最仁慈，最无私的人。她常说，希望自己有朝一日能戴上一块不错的手表……她这辈子都没享受过……作为一个单身妈妈，她为我们牺牲得太多……那块手表，让她真的很高兴。

耀眼的富人

吉姆（我们在第 2 章描述过他）是一位自我创业的成功人士。2008 年，这位身家逾 3 000 万美元的千万富翁，年收入超过 300 万美元。有意思的是，他的消费习惯更像我们描述过的N先生，不像M先生。吉姆居住在得克萨斯州一个中等规模的小镇上，这个镇子位于他的林场中央。他的木质结构的屋子，毗邻他和一位合伙人共同拥有的大片林地。

吉姆戴的手表值多少钱？鉴于他拥有的巨额财富，他完全戴得起价值 4 万美元的劳力士。你是否会打赌，说这位得克萨斯州富翁在仿效他的邻居，即周围那些居住简陋木房子中的人？这些木房子的价格，不到M先生所居住小区房子价格的零头。这里有一条线索：根据我对富人开展的全美国性调查，住宅的市价比起收入和净资产，更能准确地预示他们所戴手表的价格。

鉴于这种关系，如果你了解到吉姆只花 300 美元买了块瑞士军表，你也许不会感到惊讶了。他对手表的选择，与他总体上节俭的生活方式是一致的，也与大多数邻居们一致。最近，吉姆花 12 美元理了个发，140 美元买了一套衣服（迪拉德男装，促销价），并且花 2 500 美元买了一艘钓鱼用的小船。他通常会在自己最喜欢的餐厅花 15 美元吃一道主菜。过去 10 年里，他只买过雪佛兰和通用的汽车。最近，他用 3.2 万美元买了一辆雪佛兰银城皮卡。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吉姆的合伙人则和M先生一样，有着高消费的习惯。吉姆告诉我，他的合伙人居住在高档小区中，没有居住在得克萨斯的林场里。

人们总是更擅长于讲述自己的故事，因此，我挑了一些他讲的话来突出他的观点：

> 我很喜欢你的书《百万富翁的思维》。我也相信，大多数保守的百万富翁不同于那些高消费的百万富翁。我的合伙人就是位高消费的百万富翁，但依然拥有巨额的财富……他的奢侈品包括……三幢房子……每幢价值达到900 万美元或 1 000 万美元……一架喷气式飞机……他们一家人的月生活开销至少达到 10 万美元……我们的木材和公寓建筑公司，两人各占 1/2 的股票。我们只有三位员工……每年平均光是木材和林地的销售额，就高达 800 万美元……我们甚至连个秘书都没有，但我喜欢我们的工作……
>
> 是的，我的确与众不同……我还喜欢管理我们一块 5 000 英亩的大林场……在我的久保田拖拉机上收割，同时听着 XM 收音机……一年植树 350 万棵。我个人亲手植 1 万棵树，为了学习，也为了实践。

吉姆理解什么因素使树木生长，相应地也使他的财富增长。那些树在对他“说话”。它们通常会告诉他：“吉姆，我们才不在乎你花多少钱去买手表……这跟我们的成长没有任何关系……通常情况下，戴着昂贵的手表，也许还不利于你累积财富。”

吉姆需要一块手表，以便知道时间。他不需要手表来模仿他富有的邻居（如果有的话），或者给他们留下深刻印象。吉姆的邻居和他的六条狗——“好几条狗都是迷了路走丢的小狗，是我在林地上捡回来的”——不会很在意身份。

你是否认为，吉姆营救的那些迷路的小狗，会更喜欢它们的救星戴着 4 万美元的手表，并开着路虎之类的豪车吗？它们在意的是吉姆把它们捡回来、给它们一个舒服的窝、照料它们、喂它们吃的，甚至喜欢它们。那些小狗是否比我们大多数人拥有更多的常识？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

吉姆也会贷款，但从不用于个人消费：

> 我也曾贷款……但总是拥有价值 2 000 万的树木，而不是不考虑土地的价值来借贷……贷款时间最短锁定在 3~5 年。

贷款给吉姆的银行家，不会对那些“穿着上露富”的人们印象深刻。相反，他们敬重吉姆，并对他的资产负债表和损益表印象深刻。这些是有意义的成功标志。

吉姆并非从不玩乐的工作狂。他向我详细描述了几项他喜欢的活动：

> 我们照顾三个孙子，非常喜欢他们。每个星期和妻子看三场电影。定期到教堂做礼拜，参加《圣经》研修班。外出吃饭……一个星期至少两次，吃墨西哥大餐，并且喝玛格丽塔鸡尾酒。

吉姆与我多年来访问过的大多数真正成功的、坐拥巨额净资产的富翁一样。他们都对那些与家人和朋友的社交活动感到满足。通常这些活动花钱不多，但能让人感到非常满足。

我通常会作为辅导员和教师，为那些想要创办企业的大学毕业生讲课。我喜欢和思维活跃的年轻人交往。

许多年轻人（甚至年纪大一点的人）也许不会争相崇拜这位戴着 300 美元手表的勤俭节约的吉姆，并把他当成偶像。我们的社会已经被那些真正成功的精英对品牌的消费搞糊涂了。年轻人想要模仿电影明星、体育明星和其他耀眼的富翁们挥金如土的生活方式，因为他们认为，真正的成功是由那些名贵产品和品牌所定义的。鉴于这样的选择，我们似乎已经到了这样的地步：人们更喜欢看起来很富，而不是真正变富。或许 2008 年的金融危机将使这种趋势得以扭转，而像吉姆这样的例子，将成为学生必须了解的故事。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百万富翁更重视事业的成功

我常要求我的学生采访某位成功的公司老板，然后为他撰写简历。如果学生们能够找到像吉姆那样低调的千万富翁，并且恳求他最终接受采访，将给予学生额外的加分。有些学生最终被这些卓尔不群的公司老板所聘用。

有些学生反映，他们难以找到“吉姆”类型的人，因为他们找错了地方。吉姆型的富人很少在受欢迎的媒体上露面。而经常在媒体上露面的公司老板通常更擅长在媒体上夸夸其谈，不擅长积累财富。相反，像吉姆那样低调而成功的公司老板，最喜欢的期刊是行业杂志，比如《林木培育者》、《林场时代》和《森林农场主》等。

把你自己想象成一位学生，请求吉姆来接受你的采访。他问你怎样找到他，以及你为什么对采访他感兴趣。你如果这样回答，会令他很高兴：“我刚刚在《林木培育者》上看到了一篇介绍您的文章，该杂志授予您‘年度森林农场主’的称号……您称得上传奇。这正是我打算为我们班撰写您的简历的原因。”

这样的话，吉姆接受采访的可能性将非常大。他甚至会来班上发表演讲。如果这样，你和你的同学会从他那里学到很多关于成功创办企业的方式和方法，这比上十几堂课更管用。

有一个主题是你也许希望在简介中包含的，它涉及广告。行业杂志的许多读者跟吉姆一样都是超级富有的人。鉴于这一事实，为什么在行业杂志上很少见到名表、豪车，以及其他贵重饰物的经销商打的广告？吉姆知道个中原因。行业杂志的读者对了解产品、服务、业务方法等方面更感兴趣，因为这些有助于他们提高企业的生产能力，最终有助于提高他们的收入和财富水平。他们对怎样在商店里购买那些象征身份的奢侈品不太感兴趣。

富人的经济产出

我访问过两位身家高达 2 000 万美元的千万富翁，他俩特别有意思。弗雷德戴着价值 1.7 万美元的百达翡丽手表。特里则戴着“在沃尔玛买的”价格为 15 美

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

元的手表。为什么身家逾2 000万美元的大富翁，会戴一块如此廉价的手表？而弗雷德又是为什么决定购买如此价值连城的手表呢？

正如我们已阐述过（而且还将继续强调）的那样，人们所戴手表的价格，与他的总体消费方式存在着密切关联。即使这两位受访者在净资产上处于同一档次，但他们毕竟是两个不同的人。弗雷德在消费方面属于耀眼的富人；而特里并非如此。弗雷德的年实际收入超过200万美元。特里的年实际收入才40万美元多一点。尽管两人在财富方面相差不大，但重要的差别体现在他们各自的净资产收益上。弗雷德的净资产收益为10.3%（用收入除以净资产）。特里的净资产收益只有2.1%。换句话讲，弗雷德每年的实际收入，产生了相当于其净资产约10.3.%的财富。特里在这方面大约只占弗雷德的1/5。鉴于特里的净资产收益较低，表面上看起来，特里在投资方面似乎不如弗雷德精明，但实际上，他非常善于累积财富。特里的投资决策是使实际/可课税的收入最小化，与此同时，使他的未变现收入/投资升值最大化。特里有意识地做一个“现金穷人、投资富人”。如果你无法产生大量的现金，也就不可能过度挥霍现金。

我发现，1980~2004年的24年间，两个职业群体的净资产回报特别低（通常在1%~3%之间）：百万富翁的农场主对比那些拥有房地产投资公司的百万富翁。特里就属于后者。对两个群体而言，特里那2.1%的净资产回报算是正常的。但弗雷德属于其他的职业类别。他在华尔街一家投资银行担任高级副总裁和董事（主管债券和公司债务）。

现在，来分析一下弗雷德和特里在经济上的产出率（用收入除以净资产）。弗雷德每积累9.7美元的财富，就需要有1美元的收入。而特里1美元的收入可以积累49美元的财富。特里的产出率要高得多。

弗雷德在30岁以前就拿着相当高的年薪，成为美国年收入最高的3%的人之一。特里则在40多岁时达到这个水平。记住，那些在年轻时就赚取高收入的人，最有可能采取高消费的生活方式，出手阔绰地购买名贵物品。但这并不涉及在某个特殊年龄段赚取的收入；你住在哪里，以及怎样获得巨额收入，也会对消费习惯产生影响。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

弗雷德在纽约工作。他居住在纽约北部时尚的威郡县，他的住宅价值高达 450 万美元。纽约的三角大都会地区是美国耀眼富人居住最集中的地区。可以理解，这一地区同样也是那些伪富人最集中的地方。不仅我们的吃穿决定着我们的类型、我们所居住的地方，也决定了我们的个性。

在华尔街工作时，弗雷德周围全是那些富得流油的富翁，以及出售各种名贵品牌的零售店。弗雷德认为，他实际上是在量入为出地生活，尤其是和他的同事们比较时，更是如此。弗雷德和特里不同，他根据自己极高的收入来判断他的支出。而特里在作出那样的判断时，更多地根据他的资产负债表。特里既不和真正的富人打交道，也不和那些装得很富，但其实并不富有的人交往。他生活在美国南部，在那里，真正的富人和装富的人并不多见。

特里居住的房子，价值 110 万美元，或者说仅相当于他的总财富的 5%。他的房子在附近地区是最贵的。尽管这样，他依然坚持量入为出地生活。弗雷德则生活在高消费地区，但鉴于他每年 7 位数的收入和 8 位数的净资产，他那价值 4 500 万美元的房子，以及奢华的生活方式不可能令他破产。

你更想成为哪种富人？

花几分钟的时间想象一下，假设你正在大学里教一门商业课。在其中的一个班级里，你为该课程引入一个新的组成部分，称为“你崇拜谁？”想象一下，弗雷德和特里都加入了这个项目。他们会共同出现在课堂，向大家讲述他们各自的故事。但首先，你会把弗雷德和特里介绍给同学们。

同学们，我们今天非常荣幸地请到两位特别嘉宾来演讲。弗雷德和特里先生都是自我创业发家致富的百万富翁。每个人的身家都超过 2 000 万美元。请根据你今天听到的故事写篇文章。题目是“我会崇拜谁”。如果你想有朝一日像弗雷德那样，告诉我你的理由。如果你想成为特里那样，也要让我明白你的原因。我只要大家交一篇文章。因此，你们只需在两人中选择其

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一，到底你更崇拜哪位。我们将对大家的文章评奖并颁发奖金。你们不仅会获得额外的加分，而且，在文章中表示自己“最想成为弗雷德”的同学，可以在暑假期间到他的公司里实习一段时间；表示自己“最想成为特里”的同学，同样也可以在暑假期间到他的公司里实习。实习期间是有薪水的。而且，你所有的开销，都将由我们的两位赞助人提供。当然，由于获奖者将和他们各自的赞助人及家人待在一起，也许不会有什么太大的开销了。

在介绍弗雷德和特里之前，我想提几件关于两位杰出人士的事情。我希望这不会让大家感觉是在选美。

弗雷德的许多朋友称他为“快速致富的弗雷德”。他 21 岁从美国大学优等生的荣誉学会菲贝卡毕业。两年后，他在一所久负盛名的常春藤盟校获得了金融专业工商管理学硕士学位。毕业后，弗雷德受聘于一家大型的跨国管理咨询公司。他在该公司工作 5 年，期间为一家大型的投资银行公司制订了发展战略。随后，28 岁那年，他被这家投资银行公司聘为副总裁。如今，他已成为该公司的高级副总裁和重要部门的主管。目前，他每年的实际收入超过 200 万美元，同时，他的家庭净财产接近 2 000 万美元。他 32 岁那年，便跻身百万富翁的行列。现在，弗雷德戴着价值 1.7 万美元的百达翡丽手表，穿着价值 1 600 美元定做的衣服。他的衣服除了定做，还从内曼 · 马库斯、萨克斯第五大道和波罗等名店购买。他每个星期理一次发，每次花费 50 美元，还不包括小费。弗雷德最喜欢的鞋子品牌是阿尔登。今天，他就穿着一双价值 500 美元的阿尔登来到我们这里。

对班上那些是汽车狂热爱好者的同学来说，你们也许会欣赏弗雷德对汽车的喜爱。过去 10 多年里，他购买过 6 辆宝马、两辆奔驰、一辆切诺基吉普和一辆牧马人撒哈拉型吉普。最近，他又花 8.8 万美元买了辆宝马 7 系的豪华轿车。弗雷德和妻子经常款待客人，并且拥有一个装满酒的酒吧。他特别喜欢超级奢华的伏特加酒。此外，弗雷德有一个酒窖，里面贮藏着 600 多瓶佳酿。

特里说，他在大学里以班上第一名的成绩毕业。那就是说，要么是倒数第一，要么是顺数第一。大家可以看出特里的幽默感。大学毕业后，他做过一家大

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

型零售店的管理员。最后，他创办了自己的小型零售店。在几年的艰难创业后，他意识到，自己开这家小小的零售店，旨在使自己有朝一日成为超级富有的“地主”。与此同时，他转行开始创办和经营一家房地产投资公司，直到今天。他在 43 岁时首次跻身百万富翁的行列。如今他已结婚，和妻子买了一套价值 110 万美元的房子，在他们周围没有比那更贵的房子。特里有套度假房，距离他位于北卡罗来纳州夏洛特市郊的房子，大约有 1 个小时的车程。他最初花 8 万美元买下这套度假房；如今他预计这套房子已经价值 17 万美元。特里戴着他最喜欢的手表，那是他花 15 美元在沃尔玛买的。特里所有的衣服和饰物几乎只在杰西潘尼买。他今天穿的衣服是花 240 美元在杰西潘尼促销的时候买的，100%的精纺羊毛。他最喜欢的品牌鞋是巴斯。

特里如今开着一辆福特远足，已经开了 6 年，最初是花 3.3 万美元买的。他只买福特汽车。他觉得那种品牌的车开起来很舒适，特别是当他开车到他最喜欢的理发店，花 12 美元（包括小费）理发的时候，挺划算的。

结果，没有人以“我想成为特里式的人”为题写文章。每个学生都想写关于“致富快车”弗雷德，那家伙戴着 1.7 万美元的手表，还有那么多名贵物品。但现实是，能够从一流的常春藤盟校毕业，或者有资格进入沃顿商学院就读，或者年纪轻轻便成为拿着如此高年薪的高管，这样的人数并不多。没错，学生们更喜欢和弗雷德在一起，他一身名牌，光鲜亮丽，而特里总是那么低调，经常光顾杰西潘尼。然而，如果人们仿效特里的生活方式，大多数人都将大大增加他们变得富有的可能性。

华尔街可能看重人们毕业于哪所名牌大学，以及他们的形象，但房地产、木材加工、管道工程以及其他众多行业并不在乎这些。华尔街人士可能在意人们手腕上戴着什么样的名表，但大多数的商业和经济活动不在意这些。通常情况下，五金商人、从事瓶装饮料业的公司老板以及林场主比华尔街人士拥有更多的财富，而且生产率也高得多，但这些行业的百万富翁通常只戴精工手表，不戴劳力士。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第5章
天才间的市场竞争

我大部分的钱都花在了养鸟、饮酒和飚车上。剩下的都挥霍一空。

乔治·贝斯特

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我的导师、优秀的市场营销学教授比尔·达登博士通常会告诉他的学生们：

> 要随时准备好与那些真正的天才在市场中展开竞争。在美国，真正聪明的人并不在美国国会工作，甚至也不在医学实验室工作。他们往往在市场中打拼，想尽种种办法……让我们相信，某种治痔疮的品牌药胜过其他任何药物……某种洗涤剂洗出来的衣服更白——因此能够让天下的家庭妇女继续得到她丈夫与孩子们的爱和尊敬。

他在说这段话的时候，是非常认真的。

如果比尔如今依然在世，我们可能请他来评估一下与酒类行业相关的营销技巧。他也许会告诉我们，在酒类饮料销售这一行中，有些人显然是全美国最聪明的人，这该怎么解释？拿一种我们称为酒的无色商品，加点香精，或许还给它着点色，放上几年，然后说服人们以100美元的价值来买下它，而这瓶酒其实只需要10美元。那就是天才。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比尔还告诉我另一些事情。如果你想了解人们的性格，以及他们在选择品牌时的习惯，就得研究旁观者的看法，而不是普通消费者的观点。有一类旁观者包括那些过着量入为出生活的人。为什么他们对所有那些呼吁人们消费、消费、消费的天花乱坠的宣传和广告无动于衷？为什么他们买酒的时候，买那些价格便宜、平淡无奇的酒，而不是一车一车地买那些超级奢华的天价酒？

另一种类型的旁观者，是那些尽管收入不高，但对那些天价的品牌酒有着强烈爱好的人。为什么？他们认为，喝某种品牌的酒会提升他们对生活的满意度。除了“喝得过多，便会醉得更厉害”这一事实，研究的数据还表明，我们不可能通过选择某种品牌，而不选择另一种品牌的酒来改变我们对生活的满意度。酒瓶上标明的价格不会影响我们的幸福感。然而，那些酒厂已经花了数十亿美元作广告，其推销员则竭力说服我们中的某些人想要获得满意和幸福就得买最贵的酒，外加一个设计精美的酒瓶。对我们大多数人来说，我们有多少次没能通过某个标有天价的酒瓶，来提高我们对生活的满意度，这并不重要，但我们仍然相信它们能够提高幸福指数，而且还在继续不断地购买。那些成功销售出天价商品的市场营销天才，可能在推销这种瓶装烈酒方面，达到了登峰造极的水平。

富人的品牌偏好

卡尔顿买低价酒，喝低价酒，也适合低价酒。无论是高价或低价酒，他都不会花太多的钱。他买的酒价格全在 8~10 美元。他喜欢红酒、赤霞珠和梅乐。他在超市或仓储商店买酒。

在买酒时，卡尔顿似乎对价格很敏感。如果你知道，人们花多少钱买酒，与他们的实际收入和净资产之间，存在着统计学上明显却并非实质性的关联，你会怎样下结论？我们是否应当认定卡尔顿是一个收入微薄的人？

完全相反，卡尔顿是一位净资产超过 3 000 万美元的千万富翁，而且每年的实际收入约为 150 万美元。鉴于他这种勤俭节约的特点，你也许弄不懂他为什么不去买那些天价的酒？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收入和财富的指标完全不能解释人们花多少钱买酒，卡尔顿便是一个活生生的例子。那么，在富人当中，卡尔顿难道是个另类？事实上，尽管卡尔顿或许有点特立独行，但绝对谈不上另类。简单地讲，他就是"邻家的千万富翁"。他那节俭的生活方式，与弗雷德（第 4 章中介绍过）和安娜（第 3 章中介绍过）大相径庭，这两人在富有的同时，无法抑制自己向别人炫富的冲动。与卡尔顿及其同类人不一样，安娜与她的同类人则受到销售员在促销信息中对天价名酒大肆吹嘘的影响。我们都知道，这样的主题在各种媒体上反复播放，已经多达数千次。然而，数百个，甚至数千个与每种品牌酒相同的主题，都有一个共同的要素。所有的天价酒都宣称"我们的品牌与众不同……我们是最好的"，专为那些"最优秀"和"杰出人士"或者至少认为他们自己是那样的人而设计的。卡尔顿没有受到那些广告用语的影响。

卡尔顿在买酒时对品牌的偏爱（他最喜欢的是苏格兰威士忌），使他成为那些只买塑料瓶装酒的百万富翁的特殊类别中的一员，换句话说，他是一位"塑料瓶富人"。如果你认为只有那些收入微薄的消费者才喜欢这种低价酒，那就错了。

对于卡尔顿这种不寻常的品牌偏好还有几种可能的解释。首先，卡尔顿为自己着想。他对广告中吹嘘的各种品牌酒类饮料所谓的质量差别不以为然。这些广告信息说某种品牌最好，因为更多的潇洒、成功和经验丰富的人士消费该品牌。你曾见过有哪位长相丑陋、衣着不整、缺牙的人出现在某种名酒的广告中？当然不会，这都是通过联想来使你相信的。但这些信息对卡尔顿不会有任何影响，它们在强调某种名酒的优越性时，比如水质更好、原料更优质、精选的橡木瓶子等，他依然不为所动。

卡尔顿认为所有的苏格兰威士忌都是好酒。否则，它就不会称做苏格兰威士忌。他觉得，产自加利福尼亚的红葡萄酒也是这样。鉴于卡尔顿的这种想法，我们不难理解他为什么不买那些名酒了。他喜欢苏格兰威士忌中的克劳福德品牌，这一品牌没有在全美国范围内作过广告，并非家喻户晓。在听他说起前，我从没听说过这个牌子的酒。事实上，我找了好几家酒类商店才找到它。最后我发现，它被放在苏格兰威士忌类别的最底下那层货架上。似乎各种牌子的酒的价格与

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

它们离最底层的货架有多远有着直接关系。因此，你只有首先从底层货架开始看起，才能找到克劳福德这个牌子的酒。但我采访过的有些重要人士都爆料，克劳福德“物有所值”。在佐治亚州，你只用花 16.97 美元，便可以买一瓶 1.75 升的克劳福德酒。这比芝华士（59.97 美元）或尊尼获加黑牌威士忌（66.99 美元）便宜得多。

你是否担心如果拿一瓶克劳福德的酒，或者其他一些放在货架底层的酒来招待客人，会显得寒酸？也许他们会认为你不尊重他们，或者不是很在意你们之间的友谊。有些人可能会想，你不是一个好客的人。

但卡尔顿从不担心这些。他自封为“非常好客的主人”。他强烈地感到，款待客人更多地涉及与朋友们愉快的交往，而不是拿出放在货架显眼位置的名酒。卡尔顿选择放在货架底层的苏格兰威士忌，是我们理解他整个生活方式的重要线索。尽管他的年实际收入达到 7 位数，但他并不毫无节制地花钱。他戴的手表是精工，开的汽车是丰田亚洲龙（这在百万富翁中是最受欢迎的汽车品牌之一）。为什么他不买价格更便宜一点的凯美瑞？他太高大，凯美瑞不适合他。亚洲龙的头顶空间更大。

为什么如此富有的卡尔顿，只开一辆价值为 2.8 万美元的丰田亚洲龙？原来，他和其他众多百万富翁一样，对价值敏感。他觉得丰田亚洲龙“一分钱一分货”，在市场中最具价值；精工手表也是一样。卡尔顿完全没有必要通过汽车或手表来告诉别人，他是个极为成功的人士。他从没买过游艇或者度假房，抑或其他任何类型的第二套房。

如果你拥有卡尔顿那样巨额净资产和实际收入，会怎样生活？与你的邻居相比，你是否觉得有必要买更高价的东西？

如果你的邻居也不富有，怎么办？卡尔顿并没有生活在大门经常紧锁的豪华别墅之中；他生活在普通住宅里，因此不觉得开辆丰田车或者用摆放在货架底层的苏格兰威士忌招待别人有什么难堪的。卡尔顿所居住的小区一般的房价是 30 多万美元，而他的房子比周围的房子贵 25% 左右。在卡尔顿居住的地方没有耀眼的富人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事实上，他的朋友、教友或是其所属行业协会中的好友，没有一个可以列为耀眼的富人。但卡尔顿知道许多富人都和他一样，于是，他每年在行业会议上和那些人深入交谈。通常，在这些人里，百万富翁的集中度比那些所谓的高身份人士居住的奢华小区中，要高得多。大多数有职业的千万富翁，上一年都至少参加过一次行业协会的会议（76%）。卡尔顿的客户并不在乎他住在哪里。他们和卡尔顿的公司做生意，因为卡尔顿为他们提供产品和需要的知识产权。卡尔顿的产品提高了客户的生产率。他的消费方式，无论是买摆放在货架底层的低价酒，还是买在显眼位置摆放的高价酒，对他的许多行业客户来说，都毫无意义。

卡尔顿的邻居和朋友，也不知道他到底多有钱。事实上，除了他的家人，只有少数一些人知道。他的会计师知道，他的金融资产管理员知道。或许他的教堂牧师也知道一些，因为他经常捐助教堂。

在个人消费上，卡尔顿非常“吝啬”，但谈到支持高尚的事业，他却十分慷慨。他是人们称为的“10%者”，每年捐献出他那可观年收入的10%的金钱。在美国，人们对慈善事业的捐献情况通常是怎样的？“邻家的千万富翁”通常是对他们各自教堂捐献最多的人。对大多数这类人而言，捐献，使他们获得比通过象征身份的名贵物品来炫耀财富更大的满足感。为什么卡尔顿一面慷慨地参与慈善事业，一面对自己的个人消费如此“抠门”？

为什么有些人具有非凡的累积财富的能力，却像普通人那样生活？他们的家庭背景中的某些因素可以解释这些行为。

卡尔顿年纪尚小时，父母都是传教士。他的父母都是勤俭节约的人，这在他幼小的心灵里产生了巨大影响，时至今日依然在影响着他。卡尔顿的父母都擅长分配资源和发挥领导作用，严格遵照“俭以防匮”的信条生活。因此，卡尔顿也一生勤俭，几乎没有不必要的需求。钱并没有改变卡尔顿。但是，影响他的不只是他的父母亲。

卡尔顿在大学里主修化学工程。他毕业时的成绩为C。跟很多“优秀的C”的学生一样，他在特种化学行业创办了自己的公司。他成功了，发家了，创造了大部分财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作为一位化学工程师，卡尔顿从与大多数消费者不同的角度来看待这些产品。他更倾向于关注产品的化学/物理性质。他如何回应那些声称他们的酒类产品十分高级，值得消费者付出更高价钱的推销员？他不会被说服。难道他相信各种不同酒的化学组成大体上是相同的？他以同样的方式来判断大多数其他产品。这便是卡尔顿在选择品牌时使用价格尺度的原因之一。他好比那些购买必需日用品作为原料的工业买主。因此，即使是最具才华的营销人员，也难以说服卡尔顿购买他们的神奇产品。

相反，许多已经实现致富的人都被营销人员所说服，认为如果不大肆购买名贵物品，就没有做到真正的成功。成功，等同于穿戴或者吃喝那些显示成功的名贵物品或名酒。成功人士看起来像广告中出现的那些光鲜亮丽的人，他们买的、喝的都是灰雁伏特加。而克劳福德牌的苏格兰威士忌只有那些不成功的人才买，因为他们没有别的选择。但故事的另一面并不在于每位喝了高级名酒的人都非常富有，或者说都接近成功。更糟的是，大多数人甚至一生也富不起来。他们只是在接受了营销智慧的基础上装得很富有。

很多人，无论是真正富有还是并不富有的人，生活在高档社区的主要目的是表明自己也属于中高阶层中的一员。或许，这些人在学生时代都上过有关阶层意识的课，老师告诉他们，如果他们表现出下列四种行为，社会会把他们归入中高阶层，这四种行为是：

1. 拥有地位很高的职业（公司经理、专业人士或者医生）。
2. 有一所大房子。
3. 居住在奢华的社区。
4. 继承了大笔财产。

以下引用我在《向富人推销》中所写的：

卡尔顿之类的小企业老板（我估计在美国，这一类别包含的百万富翁最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多）在7位制的社会地位特征测量法上排在第5位，或者说倒数第3位。另一方面，那些稳居中高阶层，并且有着一定程度净资产的人，其净资产不会接近7位数……我坚信，美国对装富感兴趣的家庭的数量，远远超过对真正变富感兴趣的家庭的数量。

卡尔顿没有那种非得归入哪一阶层的强烈愿望，但像他这样的人也有不少。跟他一样的人不会从商店里购买炫富的名贵物品，或从开发商那里购买豪华别墅。我经常发现，在美国，经济上已经发达的人们不会生活在高档或中高档的社区中。家庭的消费方式和收入特点与社区的“品质”关联更加紧密，而与实际资产的关系并不大。总之，美国到处都存在那些经常需要通过购买象征身份的名贵物品而重新定义他们自己的人。然而，大多数购买这些名贵物品的人其实并不成功。

但是，这并不代表卡尔顿低调到根本不需要别人意识到他所取得成就的地步。他也希望他的成功获得别人的认可，但他成功的标志以及他展示成功的对象都是特定的。卡尔顿不在乎商店里的白酒推销员对他只买苏格兰威士忌会怎样想。相反，他看重客户和同行的想法。他的客户会根据他的资产和财富赞赏他。他的同行会用他获得的行业大奖来夸奖他。在展示他的成就方面，他并不低调，而且在办公室墙上摆出了他的奖牌。这些与行业相关的荣誉不可能在任何商店里买得到，无论商店有多么高档。由行业特定的协会授予的荣誉是真正的成功标志，也是在市场中取得良好业绩的标志。我们不会在《人物》、《智族》、《美国周刊》，甚至《建筑文摘》等杂志上看到关于卡尔顿的文章。他也不会去购买那些引起大众传媒兴趣的象征身份的物品。事实上，卡尔顿喜欢他的低调生活，尽管他也不反对使自己的照片登上行业杂志封面。成功并不是有能力进出酒吧或者在高消费场所要一瓶价格高昂的苏格兰威士忌。卡尔顿知道这一点。

灰雁伏特加真的好喝吗？

当我们问卡尔顿是否知道灰雁（伏特加）时，他还以为我们在说一种鸟，而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

且，他没有喝过伏特加。然而，市场上如今有 300 多种品牌的伏特加。鉴于这一行业的饱和度和高度竞争的特性，为什么有那么一家公司，愚蠢到花 20 亿美元买下其中的一个品牌——灰雁？这家公司并不愚蠢。在买家百加德公司看来，这是一个明智的收购决策。根据增长率和利润率，灰雁这一品牌如今已成为伏特加产业中的瑰宝。过去 5 年里，这一精心设计并准确定位的酒类品牌的销量出现了爆炸式增长（年增长率约为 50%）。此外，它的定价已经跻身于名酒的行业。销量增长位列第二的是坎特一号，其增长率只有 15%。

灰雁这一品牌如此宝贵还有一个原因：它在一群特定的富人中格外受欢迎。那些喜欢显摆自己富有，而且是真正富有的有钱人，都有强烈的购买灰雁伏特加的倾向。人们想要模仿些什么人？在作出与品牌相关的购物决定时，他们会参照哪些人？当然是那些耀眼的真正富人。

在我的分析中，灰雁这一品牌不断迈向成功，部分原因是这一品牌在那些装富的人心中有着极其美好的形象。讽刺的是，有些品牌销量的绝大部分并不是真正的富人买走的，而是那些装富的人买走的，在某些行业中，这些装富的人所贡献的利润，占到总利润的绝大部分，与他们的财富水平极不相称。这便是许多商人把目光盯在这一市场细分中的原因。从事酒类业务，尤其是伏特加业务的商人，在向这些人推销时最为积极。他们本该如此。根据迈克尔 · 希尔弗斯坦和尼尔 · 菲斯克合著的《美国人的新奢华》一书，“伏特加市场奢华和超级奢华的细分市场，总计占到这种酒总销量的 30%……而且占到这种酒利润的 70%，这是相当惊人的数目”。

为什么在那些“需要显得很富有”的人里，如此众多的人乐于支付 4 倍，甚至 5 倍于普通白酒的价格，去购买超级奢华的伏特加呢？希尔弗斯坦和菲斯克发现，超级奢华的伏特加的消费者通常认为它是一种“能够发射信号的设备”，一种表达某种特定的优越生活方式的方式。他们写道：

> 消费者认为自己很出色，而且声称他们对白酒有着丰富的经验、极高的品位，……高呼某种雪树马丁尼是高档酒，并且齐声喝彩……花 15 美元买

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

瓶雪树马丁尼，是一种可实现的稍显奢侈的消费方式。

你相信花 60 美元买瓶伏特加，或者花 15 美元买瓶伏特加马丁尼，会使你变得富起来，并且身份高人一等吗？当然，15 美元的“起步价”很低。而且，如果真的能够让你富起来的话，它既比创办公司更快，艰苦程度和风险又都小得多。

如果你认为加入某个由精英组成的马丁尼俱乐部比起在财务上变得独立要更加高级一些，这种想法是很荒唐的。在财务上变得独立，比起喝马丁尼要花更多时间，付出更大努力，而且还要严格要求自己。你在忙于创办公司，或者在院子里吃烤肉时只喝些克劳福德牌的苏格兰威士忌酒的同时，就在为自己创造真正的财富，但不会被那些有着鉴赏品位的“杰出人士”注意到。不过这样做也有一个好处，那就是你并不孤独，有许多人跟你一样在默默创业。

对那些设法模仿富人的人，我有一点建议：他们应当寻求那些“独特”的品牌，那些在耀眼的富人中最受欢迎，但在“邻家的百万富翁”之中不太受欢迎的品牌。根据我的调查结果，我建议把灰雁作为最好的选择。请注意，居住在价值约达 200 万美元豪宅中的百万富翁，有 46%的人会选择买灰雁伏特加，而居住在价值为 30 万~40 万美元房子中的百万富翁，只有 13%的人选择买这种酒。买伏特加来喝，比起买宝马，甚至买劳力士，要便宜些。

是什么使灰雁伏特加成为富翁们特别显著的一个标志？它具有最高的判别分值，比统计显著性上的临界值高 4.6 倍。其他判别分值高的品牌包括：坎特一号（3.7），绝对伏特加（3.6），尊尼获加黑牌（3.5），杰克丹尼（3.4），雪树（3.1），格兰利维（2.9），芝华士（2.8），红牌伏特加（2.7），梅克斯马克（2.7），帝王威士忌（2.6）。记住，耀眼的富人并不只是喜欢某一些特殊品牌的酒，而是会珍藏一系列的品牌，而且每个品牌保存很多瓶。

如果你买不起那么多酒，无法使家里摆满这些耀眼的品牌怎么办？因为你只是一位伪富人，或许你连房子都没有。不过不要担心，你可以在酒吧和餐饮里款待客人。这便是无数装富的人经常做的。如果那样做，你要确定自己点的品牌都是耀眼的名牌。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

奢侈品牌真能使人成功？

罗德尼在一家酒类商店当店员。他并不富裕，但对灰雁伏特加情有独钟。他对这种酒甚至到了痴迷的地步。平常只喝这种酒。

罗德尼怎样解释他对灰雁如此偏爱呢？他声称："那种味道，……任何别的酒都无法比拟。"他这样说了之后，我问他是否看过《纽约时报》对各种伏特加品牌曾作过的口味试验的结果。我跟他讲，在那次试验之中，灰雁甚至没有排在前 10 名。我刚说完这些话，就注意到罗德尼太阳穴上的青筋马上暴起。

罗德尼告诉我，他看过涉及伏特加品牌的"所有口味试验的全部结果"，既包括那些由酒类赞助商发起，也包括由别的机构发起的试验。但这样的结果并不会改变他对灰雁的偏爱。他再次强调："灰雁的口味……几乎好到了极点。"

我对口味的看法与罗德尼大相径庭。据我估计，罗德尼对伏特加各种品牌的口味差别如此敏感，很大程度上是受到某些社会心理需要和广告的影响。他有强烈的心理需要，甚至可以称为难以抗拒的冲动，使自己等同于某些特定的富人，并模仿他们的一系列行为。他觉得这些人真正"富得流油"、"耀眼"。这些人有着非常高的收入，通常达到 7 位数甚至更多，他们居住在位于高档社区中的豪华别墅里。数据告诉我们，灰雁在这类人中格外受欢迎。它不仅在普通的富人阶层受欢迎；在统计学数据上，对灰雁的偏爱与收入之间的关联，也是非常显著的。事实上，在那些接受调查的富人中，对灰雁的偏爱与收入之间的这种关联，比起在 10 年里购买的奔驰汽车的数量与收入之间的关联一样紧密。

罗德尼是位优秀的"密码破解员"，他曾经准确地破解耀眼富人中象征高身份的品牌消费元素和语言。但他的这种解码技能延伸到了酒类品牌。罗德尼有无数次机会来观察富人们与消费相关的行为，你瞧，罗德尼受聘于东海岸最大的白酒/葡萄酒商店（其规模可与超市媲美），是店里业绩最优秀的推销员。这家商店处在几个奢华住宅区之中，这些住宅区如果从家庭年收入和住宅的市场价值来看，在美国排在前 50 位。鉴于这家酒类商店的战略位置，难怪罗德尼的客户包含公司的高管管理人员、大型法律事务所的高级合伙人、职业运动员、成功的公

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

司老板，以及收入颇丰的医生。

罗德尼还对他的老板决定在店里卖些什么酒，以及怎样陈列那些品牌名酒产生了影响。由于他只“钟情”于灰雁伏特加，因此，众多其他白酒批发商的销售代表常常想方设法，想改变他这种对品牌的个人偏爱。他们每次都不留情面地引用口味试验和市场数据，以支持他们的观点。可以理解，罗德尼已经对这些销售代表经常开玩笑似的推销厌倦了。这也是他对我引用《纽约时报》的口味试验结果，产生反感的另一个原因。但是，当初说服罗德尼第一次买灰雁伏特加的，其实并不是推销员（尽管那些推销员确实也起了一定作用）。罗德尼模仿的人们在游说他只喜欢灰雁这一牌子：喜欢灰雁这一品牌是那些耀眼富人的行为习惯。和许多才华出众的销售精英一样，罗德尼也善于观察、分析严谨，而且充满好奇心。他注意到，那些经常买灰雁伏特加的客户，似乎比大多数光顾商店，且购买其他品牌白酒的高收入客户更奢华、更富裕，更漂亮。从他们的汽车到衣着服饰，经常买灰雁的人，似乎消费水平更高，往往更喜欢购买和展示大量的象征身份的品牌。尽管大多数人是一瓶一瓶地买酒，但那些耀眼的富人，更倾向于一箱一箱地买。

从我对自己的调查数据进行的分析来看，罗德尼对灰雁顾客的观察似乎十分准确。事实上，越是耀眼的富人，越有可能购买灰雁伏特加。因此，那些灰雁的顾客明显比其他人更倾向于购买象征身份的品牌，而且他们会光顾奢华的零售店。

罗德尼并没有跟随他的顾客去买车、买衣服、买饰物，但他确实注意到了，当他们在收银台打开钱包结账时，身上都带有商店派发的信用卡。此外，当顾客们把买好的酒放到车上时，罗德尼有很多机会观察他们都开着什么牌子的车。在这里，他的观察结果和我的研究结果是一致的。

买灰雁伏特加的人比其他受访者明显更有可能：

- *在萨克斯第五大道、诺德斯特龙、内曼·马库斯、波罗、布克兄弟，以及香蕉共和国等名店购买服饰用品。*

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

• 开着豪车，例如雷克萨斯、捷豹、宝马、奔驰、路虎、保时捷、劳斯莱斯和宾利等。
• 戴着昂贵名表，例如劳力士、百年灵、欧米茄、百达翡丽以及豪雅表等。
• 用更贵的酒来招待客人，而且通常在家里珍藏着比别人多得多的酒。
• 外出吃饭时，比别人更加阔绰。
• 购买和珍藏更多的酒瓶（即格兰利维、尊尼获加黑牌威士忌、帝王威士忌、芝华士、杰克丹尼、梅克斯马克和威特基）。对罗德尼来说，耀眼的富人首选的酒类品牌显然是灰雁。

罗德尼用灰雁作为一种提升自尊的方法。他从心理上需要相信，他最喜欢的伏特加品牌在口味上比其他品牌好得多。罗德尼使自己确信，那些超级富有的人的品位也比别人更高，这正是这些人大多更喜欢灰雁的原因。因此，用罗德尼自己的话来讲，他对“灰雁”的偏爱，使他与这些富人联系起来，甚至感觉成为其中的一员。

但是，难道是罗德尼这种与耀眼富人联系起来的需要使他对伏特加的口味产生了偏见？我可以十分确定，大多数购买灰雁伏特加的人之所以买这种酒，是因为对主人来说，用这种方式款待客人，客人们会感觉受欢迎、被尊重，同时，也显示了主人非常好客，有着非常不错的口味。用灰雁来招待客人，使他们满足这种心理需要。

罗德尼声称：“这是一种逐渐养成的口味。”没错，罗德尼说得没错。每当他为顾客搬一箱灰雁伏特加送到宝马 7 系的后备箱里时，他对这种酒口味的偏好就更加强烈了。但是，对伏特加品牌的选择只是罗德尼消费方式的一个元素。他在衣服和饰物方面对品牌的选择同样也受到顾客的影响。遇到罗德尼，你可能首先发现，他穿着一件波罗牌的运动衫，看起来像个模特。因此，你也许一时难以将他和他的顾客区分开来。他似乎已经构成了一种形象，使他有资格成为耀眼的富人俱乐部中的一员。用得克萨斯州的方言来说，罗德尼用那些“死要面子活受

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

罪”的人来定义自己。

罗德尼不可能变成一位高收入的耀眼富人。他在餐馆吃饭时，不是点主菜，而是只从开胃菜的菜单里点菜。而且，只要他能够和那些耀眼的富人同在某家众所周知的高消费餐馆吃饭，他就觉得自己很重要，有了成就。只点开胃菜是我们许多人的做法。我们购买了名贵的品牌，但只能勉强买得起它们，我们觉得这些象征身份的标记使我们迈向成功。但我们知道，这是一种错觉，一种幻想。花 60 美元买瓶灰雁伏特加一饮而尽，不会使我们变得更富有，也不会变得更成功。

我并不是觉得人们要像穷人那样生活；偶尔让人心虚地快乐一下，完全可以接受。如果你努力工作并攒钱，应当可以时不时地享受一下。问题是，那些人每天都享受这种心虚的快乐，这样就会影响到将来的财务独立。

罗德尼是位出色的销售员。他非常关注顾客，而且也十分了解店里的各种酒类产品。他认为自己更多的是一个酒类专家和顾问，而不是普通销售员。以这种方式来思考，他增强了与客户的联系，并且成为客户们可靠的顾问。他的工作收入不高，但经常与收入丰厚的百万富翁接触，使他有机会与自己崇拜的人交往。甚至更好的是，他是一位白酒顾问，一位酒类饮料的顾问，而那些耀眼的富人都是他的学生。如果一位从没上过大学的蓝领居然能够成为百万富翁的顾问，难道不是一种边缘效应吗？罗德尼的这种想法无疑强化了他的自我意识。

如果罗德尼不再装富，而是开始想着怎样可以变成真正的百万富翁，他会过得更好。消费奢华的品牌与拥有能够使自己跻身真正富有的耀眼富人行列的收入，存在着一定的关联。罗德尼是位很有天赋的销售精英，以至于他也说服自己去相信：奢华的品牌会使自己变得成功，而不是采用其他方式来考虑问题。

罗德尼是怎样形成了对某种奢华品牌如此强烈的偏爱？首先，与许多人一样，他从小就受到那样的影响，去崇拜甚至喜欢那些耀眼的富人。无数的新闻报道、电视节目和电影，不仅详细地描述那些富得流油且挥金如土的人，而且，这些人还经常引来羡慕的目光。别人通常是羡慕他们的消费方式。这些大众媒体全都在描述富翁们价值数百万美元的豪宅、天价的豪车、挂在无数个衣柜里的定做的名牌衣服、宽敞奢华的游泳池、庭院等。很多时候，在这些详细描述富人的故

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事中，人们通常忽略了一点：这些高收入的人，究竟是通过勤奋工作，还是完全凭借好运气而获得如此巨额财富的。媒体使人们确信，我们要崇拜高收入名人的高消费行为。年轻人认为，消费是件好事，而奢侈地消费名贵物品甚至更好。这完全是“怎样装成富人”，而不是“怎样变成富人”的指南。

推销员利用这种对挥金如土的人的崇拜，作为推销奢侈品的武器。如果人们最喜爱的榜样总是与某一特定品牌的产品相联系，会怎样呢？人们对榜样的感情会转移成对品牌的热爱。人们很快开始喜欢上那些榜样们直接，或以其他方式喜欢上的品牌。

罗德尼便是这种情形。他对他的那些出手阔绰、收入颇丰的顾客十分崇拜。随着时间的推移，他一次又一次地看到他们买灰雁伏特加。由于有了这种联想，在罗德尼的脑海中，他对自己最喜欢顾客的感情，也就转移到灰雁伏特加上面来了。并非这种品牌的伏特加的口味让罗德尼对它如此偏爱。他对那些挥金如土的富人们的情绪感觉，使他喜欢上了他们经常展示的品牌。

总之，罗德尼的案例，让人想到生理学家巴甫洛夫的经典训练，尽管前者的训练/培训发生在酒类商店，而不是实验室。你也许想起了，巴甫洛夫能够训练小狗对钟声作出反应（流口水）。一般情况下，小狗往往不会产生那样的反应。跟罗德尼一样，在与耀眼的富人经常接触之前，人们不会像他那样对某一特定品牌情有独钟。巴甫洛夫不断地喂小狗吃肉，并同时敲响钟声，使得小狗能够一听到钟声就流口水，即使最后不给它们吃肉，也一样流口水。

总之，耀眼的富人就好比巴甫洛夫实验里的肉。这两个要素都对产生强烈的情绪反应有影响。难怪当我贬损他喜爱的品牌的时候，罗德尼的青筋会暴起，显得异常愤怒。

奢华品牌的广告商，通常充分利用他们对这种经典训练方法的了解。他们知道什么时候该吊起客户的胃口。正因为如此，你绝不会在广告中看到醉汉躺倒人行道上，手里紧握灰雁伏特加或其他奢华名酒空瓶的场景。

在无数的广告中你会发现，上层人士都喜欢这种品牌的奢华名酒或是那个牌子的豪车。这提出了一个有意思的问题。如果所有这些品牌都在口味上如此美好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（如同罗德尼声称的那样），或是如此独特，或是物理性质如何可靠，那么为什么还要花数十亿美元来作广告呢？这不仅仅只涉及广告量的问题。广告商通常觉得很有必要使用经典的训练方法。在那种情形中，真正的刺激物，比如由上层人士来游说的某些要素，其实与产品的物理特性没有任何关联。到最后，如同罗德尼那样的人并不是想买某种品牌的产品。他们是想买一种承诺，一张通向“富裕山庄”的门票。

巴甫洛夫经典训练的另一个重要因素是，大多数以这种方式被“训练”的人没有意识到当时发生了什么。在这种情况下，他们难以对一种未知的态度改变机制产生免疫力。罗德尼就是这样。他从没意识到，自己为什么对那些“针对真正的富人们”的品牌产生如此强烈的偏爱。难道罗德尼的生理构成真的包含了那一系列不同寻常的质量传感器吗？很可能不是这样。罗德尼对质量的认知，仍然是由他的客户，即那些耀眼富人的购买习惯所定义的。

我希望罗德尼有朝一日能意识到，人们对生活的总体满意度与能够节制自己的生活是相辅相成的。当然，当人们的生活被消费和装富所控制，而不是被实现真正的富裕所控制时，他们也就难以节制自己的生活。罗德尼对“俭以防匮”几乎没有兴趣。要节俭地过日子，必须放弃他的装富习惯，并且最终放下他那“富人的身份”。

罗德尼竭力通过模仿挥金如土的人而装富，那么，谁会对他产生深刻印象？肯定不是那些富人。事实上，他只给自己，以及一些喜欢假扮耀眼富人的朋友留下了深刻印象。即使不说这样做很悲哀，至少，这实际上很可笑。对买灰雁伏特加的人的统计数据明确显示，大多数买主都在试图给他人留下深刻印象，而其他的人又在设法引起另外一些人的注意。这就好比阿尔维斯扮演者之间的比赛。人们难以从 100 位想成为最像阿尔维斯的人之间挑出比赛的胜利者。目前，罗德尼很享受他的生活。他依然单身，“一人吃饱，全家不饿”。此外，2009 年他 35 岁，很容易和那些与他年纪相仿、热衷于装富的人交流。但他很大一部分的满足感来自他的工作。如果有朝一日他的老板觉得要换人，或者说聘用一位兼职者与/或自己的女婿来干这项工作，罗德尼怎么办？那样的话，罗德尼的幻想便会破灭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

和他的那些掌握着自己经济命运的顾客不同，罗德尼的经济命运很大程度上取决于他的老板。没有这份能够每天接触到富人的工作，罗德尼就会回到残酷冰冷的现实中。

作为一位零售店员，罗德尼花在自己最喜欢的名酒上的钱，远比身家超过 3 000 万美元的千万富翁卡尔顿多得多，这是不是很有讽刺意味？卡尔顿的净资产比罗德尼要多出 1 000 多倍。罗德尼经常买灰雁伏特加，一瓶 1.75 升的灰雁每盎司近 1 美元。而卡尔顿最喜欢的克劳福德牌苏格兰威士忌同样是 1.75 升一瓶，平均只合每盎司 28 美分。那意味着罗德尼每喝一盎司白酒比卡尔顿多花了 3.5 倍的钱。

还有一件涉及美国的富人，特别是那些真富人的事情，罗德尼没有真正想通。通常，他们个人喝灰雁伏特加所花的钱也比罗德尼花的钱少得多。大部分高消费的富人在他们的薪水中会包含某种形式的招待费或者企业发展津贴。例如，真正的富人大多数是公司的高级管理人员，他们通常出于商业目的在家里款待客人。大型法律事务所和会计师事务所的高级合伙人，以及大量其他的高收入者都是如此。因此，似乎这些人光顾罗德尼所在的酒类商店时，根本不在乎价格的差别，只选最贵的买。他们能够买得起，因为他们没有花自己的钱。罗德尼和他的同类人要想清楚，很多时候，他们比那些真正的富人花在奢华和超级奢华白酒上的钱还要多。他应当按比例来算一算。他可以假设一般的富人以每盎司 1 美元的价格买那种奢华白酒。然后他可以假设，他们的收入比自己高出 65 倍（或者说，他的收入只相当于那些人收入的 1.5%）。这也许会表明，他应当用真正的富人买酒钱的 1.5% 来买酒。这可以换算成每盎司 1.5 美分。但即使是最便宜的伏特加，零售价也会达到 15 美分。

如果你不想喝别的酒，只想喝伏特加，怎么办？作为一种折中，你也许可以在选择伏特加牌子时考虑买便宜一些的。于是，也许你想仿效杰瑞的做法。杰瑞是一位管道安装承包商，拥有百万美元的资产，他有一个特别之处：胸脯上长满了胸毛。他只喝伏特加，不喝别的酒，而他选择的唯一牌子是麦克美伏特加，这种牌子伏特加的价格是每瓶 9.99 美元，一瓶有 1.75 升，价钱只相当于灰雁伏特

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加的 1/6 左右。

杰瑞向我提起麦克美伏特加时，我在想，为什么我以前从没听说过，或者看到过这种品牌的伏特加。即使找遍附近的酒坊，也许还是找不到，因为它甚至不会摆放在酒坊里伏特加类别的底层货架上。它会摆放在商店里所谓的“派对类”货架上。麦克美伏特加摆放的地方一般在一楼的出口处，接近消防通道的位置。然而，杰瑞这位一贯勤俭节约的百万富翁，很多年前就认定了这一牌子。他对伏特加酒的选择，很大程度上表明了他是怎样的人。在购买其他产品方面，他几乎算不上是耀眼的富人。然而，他是一位不折不扣的百万富翁。

金钱是非常民主的。它不会由于你选择了什么样的品牌、形成了怎样的消费习惯而降低你的身份，而这是罗德尼迄今依然没有想通的事情。假如有一天杰瑞或卡尔顿偶尔光顾一下罗德尼所在的酒类商店，会怎么样？罗德尼绝不会怀疑这些客户非常有钱。他相信，所有在奢华品牌上挥金如土的人，都是富人。在他看来，那些不挥霍钱财的人一定没什么钱。

品牌选择

前面我介绍过，人们买豪车的价格与他们买灰雁伏特加的价格之间存在着明显关联。但是，还有一些有意思的负相关。比如，在那些买灰雁伏特加喝的富人中，最不可能开哪种流行的汽车？那便是卡尔顿这位身家超过 3 000 万美元的富翁所开的丰田——普通、可靠、舒适、平淡无奇、朴实无华的丰田车。但是，卡尔顿不需要那些豪车来定义自己的身份或是提升他的自尊。

想象一下，如果卡尔顿曾是罗德尼的一位客户，罗德尼可能会对他作出怎样的反应？罗德尼或许会注意到，卡尔顿开丰田车、戴精工表，并且只买塑料装的苏格兰威士忌。因此，罗德尼也许会想，卡尔顿怎么也不像是个富人，倒像是个生意场上遭受了挫折的人。鉴于这样的想法，如果他对卡尔顿的品牌选择行为不屑一顾，我怀疑罗德尼可能只是更喜欢装富，而不是想着怎样真正致富。但跟许多人一样，罗德尼（通过他的消费习惯）是在向着更贫穷的地步高兴地进发，并

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不是为实现真正的财务独立而努力，也没有为将来可能随时出现的经济危机作好准备。

对罗德尼来讲，现在作出改变依然为时未晚。他也许想有朝一日自己开个酒坊。尽管需要一些罗德尼尚不具备的投资，但他还有些别的优势。他有着经营这种商店的专业技术。此外，他还认识许多超级富有的人。他们中的某个人或者更多的人也许希望开一间自己的酒坊。罗德尼可以帮助他们实现这一愿望。是的，用富人的钱和罗德尼的智慧来开酒坊，那样，有朝一日，罗德尼就和他们成了业务合伙人。只要不再想着灰雁伏特加并且开始考虑自己的事情，罗德尼会干得很好。

品牌的影响

尽管当今美国面临许多严重的问题，但一想到市场上有 300 多种品牌的伏特加可以满足各种人的口味，还是略感安慰。面对市场上如此众多的品牌，有些人甚至难以选到适合自己的品牌。造成这一问题的部分原因在于，多数情况下，各种品牌的伏特加即使存在着口感上的差别，那种差别也极其细微。美国政府对伏特加的定义，使得推销员在试图使他们的品牌与别的品牌区分开来时面临重重困难：

> 伏特加……没有明显的特性、香味、口味或颜色。

鉴于这样的定义，那 300 种伏特加品牌怎么能够同时存在于今日的市场？可以肯定，如果人们严格按照政府的定义来看待伏特加，它基本上只是一种商品。但那些精于营销的推销员依然有发挥他们天才的地方。推销伏特加本来就比推销其他商品更难一些，比如说波旁威士忌或苏格兰威士忌等。后面的这些酒，通常定位为“由来自高山之巅的酿酒大师精心酿造……10 年陈酿……”等。伏特加则不是陈酿。因此，制造商必须在其酒桶上斥以巨资，并且花钱使他们的产品存放

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

5 年、10 年或 20 年之久。根据批评家埃里克 · 阿西莫夫的说法："伏特加不一定适合手工酿造。在波旁威士忌的广告中仔细观察酒桶的长满胡子的农民，在伏特加的'生产'过程中，根本沾不上边。"

对某些人来说，上面那句话中引用的"生产"一词，可能无法与从播种、在地里种稻子开始的制造业完全联系起来。如今，是不是所有的伏特加酿造师都在向全世界搜寻一些特殊的复合物，用它们来生产基本的原料，也就是中性烈酒，即酒精吗？不是这样，根据阿西莫夫的说法，"大多数所谓的伏特加酿造师，甚至不会蒸酒"。

但是，我回忆不起来哪种品牌的伏特加广告提到过这一点。你也不可能在任何这类广告中看出端倪，这是会引起人们极大的关注和兴趣的事情。它涉及酒精。但不仅仅是酒精。"阿彻丹尼尔斯米德兰公司出售其 190 校验食用酒精（产品代码 020 001），是以三种方式包装的，'大型卡车、大型槽车、贮罐'。"

想象一下酒精运输的场景。把它想象成一幅油画，上面画着一排排丑陋、肮脏、18 个轮子的柴油槽车，把酒精拉到伏特加酿造厂。请注意，那些槽车吹起阵阵黑煤灰，而且，槽车由一帮刺着文身、光着上身的、叼着烟、随地吐痰的家伙开着。货运火槽怎么样？那场面也不好看。槽车脏得很，背景是个工业园。每台槽车的侧面，都标着加粗的字：

装载物：酒精——用于制造大多数伏特加的基本原料。

如果这是则广告，你看到会怎么想？如果你发现自己试图在各种鸡尾酒酒吧中，通过最喜欢的"国际品牌"引起别人的注意，会怎么想？如果你发现，大多数你最喜欢的国际品牌以及许多其他的伏特加品牌，一度是用这种丑陋、肮脏的汽车槽车和火车槽车来运送的，会怎么想？

至少，你不会在 Juan Joseph 伏特加酒吧买那些售价为 15 美元的伏特加马丁尼了。事实上，你甚至以后再也不沾价格高昂的伏特加了。也许，不管它的价格高还是低，你统统都不喝了。或者，你会写封信给你最喜欢的伏特加品牌的酿造

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公司。为什么不将伏特加通过槽车运输到类似加油站之类的经销店呢？如果法律允许这么做，人们可以在那种经销店里，用他们自己的瓶子来直接装酒。

但你知道，你永远不会在伏特加的广告中看到槽车或者伏特加“充装站”。这一行业的推销员在他们的促销信息中，不断地把它与奢华、身份和美丽的主题联系起来。但要记住，最近有一位伏特加酿酒厂的销售经理说：“每个人（所有的伏特加酿酒商）都从两三个人手里购买他们的伏特加（中性烈酒）。”

在美国，“……几乎所有的伏特加酿酒厂，都购买已经从稻谷中蒸馏出来的中性烈酒，而这一蒸馏过程，是由中西部地区几家大型公司来完成的，比如阿彻丹尼尔斯米德兰公司”。

想象一下，强调以下内容、针对高档伏特加的推销主题，会带给你怎样突然的影响：

> 我们的品牌，跟 300 多种其他伏特加品牌一样，几乎完全是用阿彻丹尼尔斯米德兰公司这家商品生产商生产的中性烈酒酿造出来的。

如果这样的消息传开来，300 种品牌的伏特加也许存在的时间不会太长了。但这种事情不会发生。相反，有些雄心勃勃、具有雄厚资本实力的奢华和超级奢华伏特加的生产商，正不择手段地使他们的品牌与其他品牌区分开来。

特别有意思的是，某些广告以各种不同的形式吹嘘“我们的品牌是最优品牌”：

> 根据口味试验，我们的品牌是最优的。
>
> 两次获得金牌。
>
> 口味试验中最佳的最佳。

只要看一眼最近出版的一些纸质广告，你便会看出端倪。几乎所有的伏特加品牌都声称在口味方面最佳，因为这些消息是有赞助商的。想一想在《华尔街日

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

报》的广告中包含的这些赘语：

作为酒类专家口味试验的世界冠军……普拉达伏特加被选定为最佳的奢华伏特加。最后排名：第1名，普拉达……第7名，灰雁。你自己判断吧。只要拨打1－800－×××－××××这个号码，便可为您提供服务。

手工和精酿6次，无可争辩地获得世界白酒竞赛的金牌。帝多手工酿造伏特加，专为酒类鉴赏员的口味而设计。

在一次秘密的口味试验中，芝加哥饮品口味试验协会对7种世界级的白酒进行了采样……经过仔细斟酌，所有评委选择了灰雁橙味伏特加。这是世界上口味最佳的伏特加……排名情况——第1名：灰雁橙味伏特加，……第2名：灰雁……第5名：红牌伏特加……第7名：绝对马丁尼伏特加。

在《今日美国》中，出现了一则特别有创意的苏红伏特加的广告：

1998年，莫妮卡门开始。

汽油每加仑1.06美元。

灰雁被评为最佳口味的伏特加。

显然，这已经是很久以前的事了。

2005年，苏红伏特加是世界上最好的伏特加，口味最佳。

2005年，旧金山世界白酒竞赛冠军。

如果你把灰雁倒在咖啡罐里给客人喝，它的味道还会那么好吗？如果你将普拉达倒在样品杯里招待客人，它还会有那么好看吗？如果你发现，你门外那个每星期捡两次垃圾的名叫罗纳德的家伙（那个缺了一排牙齿，高中辍学的家伙），也在喝让马克白兰地，你那闻过众多白酒的鼻子，以及品过天下佳酿的味蕾，还会把这种每瓶50美元的白兰地酒排在第一名吗？

但你在奢华和超级奢华的伏特加广告里，永远不会看到罗纳德这样的人（除

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非他补好了自己的牙齿，并且换了一身完全不同的装扮）。然而，当你告诉你的客人们，“朋友们，你们也许有兴趣认识一下我家门口那位捡垃圾的罗纳德，他也喝让马克白兰地”时，你的朋友会一哄而散。如果那些想要装富的人了解了这样的事情，还有什么比这更糟吗？他们买了这种昂贵的、所谓象征身份的白酒，是因为想要告诉别人，他们的地位很高，生活很富有。他们期待像那些耀眼的富人一样地花钱，而且这种期待很迫切。但他们发现捡垃圾的人也喝这种酒，无异于给他们浇了一大盆凉水。

根据我的经验，某种特定品牌伏特加的价格与它的瓶子外观有着非常密切的正相关。那些装有灰雁、维波罗瓦或普拉达之类超级奢华/超级昂贵的酒的瓶子会给普通人留下深刻的印象。把装着这些名贵伏特加品牌的瓶子与那些装着便宜得多的伏特加品牌（比如戈登、麦克美、波士顿先生或波波夫等）的瓶子对比一下。

你对美化你的家庭内饰感兴趣吗？你是否想通过一些展示你丰富经验的明显信号，令客人对你印象深刻？如果你对这些问题的回答是肯定的，那么，你可以用一些美丽的瓶子来装饰房子。我们正是那样做的。我告诉那些喝伏特加的客人，我们为他们提供四种类型的伏特加：从灰雁的瓶子里倒出来的斯米诺伏特加，从让马克白兰地的瓶子里倒出来的斯米诺伏特加，从普拉达的瓶子里倒出来的斯米诺伏特加，以及从斯米诺的瓶子里倒出来的斯米诺伏特加。是的，全都是斯米诺，750 毫升的价格是 12.99 美元，1.75 升的价格是 18.99 美元。我有一个熟人在一家乡村俱乐部的吧台工作，我从他那里获得了这些“天价”的空瓶子。

我怀疑，如果我不告诉客人们那就是斯米诺伏特加，即使那两种酒有区别，他们也绝对察觉不出来。有了这些天价的瓶子，营销员还有别的什么办法影响我们的想法？他们会把重金砸在广告上。那样做是必需的。

> ……过去 3 年里，120 种新的伏特加品牌相继面世。广告和酒吧老板对前来喝酒的人吹嘘他们的酒如何醇香，但后者通常不会品尝出太大的差别……绝对伏特加（仅这一个品牌）2008 年在广告上的投入是 3 400 万美元。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

销售天价的伏特加酒，在广告上舍得花大价钱是件很重要的事情。但提出广告的主题通常需要天才。想象一下，如果别人要你写篇文章，描述一下你喝的伏特加品牌如何胜过，甚至大大优于市场上其他300多种品牌。要写篇得分为A的文章，可不是件容易的事。

如果你仔细考虑你的目标市场的需要，也许对你真的有所帮助。理想的情况是，这一目标市场将由有着不菲收入的年轻人或中年人所组成。在这场竞争异常激烈的游戏中，人们必须比人口统计学走得更远，才能获得成功。你也许想将自己的目标市场侧重于那些想要看起来很富的人，即那些装富的人。那些人有着强烈的需要来显示他们的优越性、智慧和经验，称为高地位或者只是为了提升形象。某种程度上，他们通过选择和展示自认为能够给别人留下深刻印象的品牌来提升形象。他们表现出一种过度消费品牌的趋势，那些品牌成了他们引起别人注意和羡慕的强大武器。那类品牌为其忠实追随者提供了重要的标志，追随者可以运用这些标志作为提升他们形象的武器。

我有位朋友名叫托尼，他总在装富，一次，我在他经常光顾的一间酒吧碰到了他，他看到一个很有魅力的美女达斯蒂正坐在吧台边。根据普拉达发给我的资料（我在对《华尔街日报》上一则广告作出回应之后，普拉达发送给“伏尔加的狂热爱好者”的资料），两人的谈话是这样进行的：

托　尼：我可以请你喝普拉达伏特加马丁尼酒吗？

达斯蒂：哦，谢谢。我很喜欢伏特加马丁尼酒。

托　尼：普拉达……这是一种来自波兰的奢华级伏特加，如今在美国的数量有限。

达斯蒂：我得买一瓶。但我想知道，你最初是怎么发现普拉达的？

托　尼：我在美国中央情报局工作时，分配到波兰执行任务时发现了这种酒。那是一次非常秘密的任务。大多数时间，我都住在波兰南部一个世界著名的伏特加产地的中心位置。

达斯蒂：那你现在还在美国中央情报局工作吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

托　尼：没有了。我现在在华尔街。我是一位投资银行家（也就是股票经纪人）。但我真的是一位研究型的经纪人。我对伏特加、普达拉伏特加，以及在原始的喀尔巴阡山脉地区的生产设备进行过大量研究。

达斯蒂：听起来，你真的很懂伏特加。

托　尼：人们通常认为我一定是某一方面的专家。普达拉，它“用最晚收割的黑麦酿造而成……未经过处理，天然纯正，给人一种轻柔、芳醇的感觉”。

达斯蒂：你怎么对黑麦这么了解？

托　尼：我曾受过天体物理学方面的培训。我研究过太阳黑子……太阳黑子的爆发对农作物的产量，以及谷物的质量会有影响。

达斯蒂：你太有才了！我对你博学多才的背景印象深刻。（喝了一口马丁尼酒后）你非常适合推销普达拉伏特加，这种酒真不错。我通常不喜欢喝马丁尼酒，但这回真的是意外的惊喜，就好比我第一次品尝普拉达那样印象深刻。

托　尼：你刚才说，你以前尝过普拉达？

达斯蒂：哦。就那么一次。上个月，我对《华尔街日报》上普拉达的广告进行回应。他们送给了我一小瓶。还包括一本小册子。它证实了你根据自己对普拉达的研究而发现的许多结果。你刚刚说你是一个研究型的人。

托　尼：嗯……是的。但我忘了问你是干什么的？

达斯蒂：我是一名律师。

托　尼：在哪里高就？

达斯蒂：我为美国司法部部长工作。我只是这个镇上地方检察官的众多助手之一。

托　尼：那你的专业是什么？

达斯蒂：目前，我被派到曼哈顿南部地区。跟你一样，我也和投资界，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

跟华尔街关系密切。这是保密的。

托　尼：保密？

达斯蒂：嗯，我能告诉你什么？我负责调查和指控投资这一行业中的诈骗行为。

托　尼：哦。好的。噢，噢，我刚刚想起来，今晚我还要参加一个家长会。不能迟到，马上就要走了。让我来结账吧。

达斯蒂：哦，别傻了，托尼。让我来吧。至少我应当感谢你今晚和我分享了那么多的研究成果。祝你会议开得愉快。我希望有机会再次碰到你。你经常来这里吗？

托　尼：不，第一次来。好的。哦，我得走了！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 6 章
百万富翁与葡萄酒

花天酒地不是致富之道！

谚语

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

鉴于所有媒体对葡萄酒和葡萄进行过大量报道，似乎我们都被葡萄酒所包围了。几乎每一种美食杂志——从玛莎·斯图尔特的《天天饮食》到《美食》杂志，都刊登了关于葡萄酒的文章（为你的食物挑选合适的葡萄酒、用葡萄酒来烹饪、特殊的酒厂、葡萄园旅行等）。即使是商业媒体，也对葡萄酒进行了长篇累牍的报道。比如，想一想下面这句话，它摘自《华尔街日报》上的一篇文章（该报纸每周都开设葡萄酒专栏）。

> 几乎我们所有人都拥有一瓶非常“特殊”的葡萄酒，我们总想把它打开喝掉，但一直都舍不得。

媒体对葡萄酒如此青睐，甚至相信现实中所有人（几乎所有人，难道他们指的是全美国2.3亿人里面的80%或90%？），家里都珍藏一瓶“特殊”的葡萄酒。新闻媒体中所有涉及葡萄酒的文章和参考资料给人留下了这样的印象：似乎我们全都是最高档葡萄酒的狂热爱好者。如果谁家里没有珍藏一瓶“特殊的”葡萄酒，那么，在众多的葡萄酒拥趸中，他/她一定是离群的孤雁。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坦白讲，我开始担心自己是那种不崇拜葡萄酒的人，还担心到底有什么事情出了错。或许很长时间以来，我一直在大力提倡节俭，以至于到了拒绝自己去享用那些对别人都重要，甚至极端重要东西的地步。或许我在自己的研究中忽略了什么，而葡萄酒真的能够带来幸福。车子、房子和手表不会带来幸福，但葡萄酒能带来幸福。

我回头查阅我对百万富翁进行的全美国性调查的数据，瞧，人们好像不一定非得狂热地爱上葡萄酒，也能获得成功，这是一个方面。另一方面，人们也不一定非得成为葡萄酒观察家、鉴赏家，也能取得成功。一位富人的简介在这方面颇具代表性：

索尼，即 1 051 号受访者的自传要点

净资产：8 位数
汽车：开了 6 年的凯迪拉克轿车
手表：天美时
房子市价：100 万美元
家里的葡萄酒酒窖数量：0
家里珍藏的葡萄酒的瓶数：6
家里珍藏的葡萄酒的平均零售价格：10 美元
用来招待客人的葡萄酒的平均零售价格：10 美元
目前的职业：自我创业的公司老板，拥有一家位于加利福尼亚的酒厂。

这几乎有点可笑（特别是关于索尼的职业），但这个数据是真实的。原来，那些最富有、最有能力享受生活的人，也不会狂热地喜欢葡萄酒。而且，他们也不会去买高价的葡萄酒。根据别人的逸事趣闻，我的编辑告诉我，那些真正的葡萄酒收藏家和鉴赏家觉得，大多数葡萄酒都标价过高，其真正的价值很少超过每瓶 10 美元；通常情况下，他们甚至会购买低于这一价格的葡萄酒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

富人并非一定会买高价葡萄酒

亚瑟是我曾访问过的最有才华的人之一。我采访他的时候，他是一家大型金融机构的销售部经理。亚瑟来自中低阶层/工薪阶层的家庭。据他回忆，他曾上过的那所大型公立高中，“有不少富二代”。他发现自己必须有所成就，部分是因为他对那些富二代的同学及其父母的崇拜。在大学里，亚瑟所有的学费都是靠自己的工作挣来的。通过读夜校，他既获得了本科学位，也获得了工商管理学硕士学位。亚瑟属于自学成才，再加上如今的职业地位，在这两方面他都是成功的，但他的抱负不止这些。他想拥有自己眼中的“富人”们所拥有的一切，包括他们的业余活动和兴趣爱好。

亚瑟绝不是一个自命不凡的人。他既不炫耀，也不觉得自己高人一等，但他确认，成功与某些类型的活动是相联系的。他坚信，富人生来就是鉴赏家。在他看来，百万富翁既是美食家，也是美食方面的权威，同时还是美食餐馆的老主顾。亚瑟还确信，人们的净资产与他们对葡萄的了解程度之间存在着非常密切的关联。

你可能会想，鉴于亚瑟想要模仿富人，那他一定非常投入地研究葡萄酒、美食，以及美食餐馆。亚瑟总是随身带本有关葡萄酒的小册子。他把小册子放在夹克的口袋里，看起来像是一本厚厚的支票簿。他的职业和可观的薪水，使他有能力经常出入纽约市一些最好的餐馆。每次他找桌子坐下，首先看一下葡萄酒的酒单，然后从口袋里掏出巴掌大小的册子，来来回回地翻看。那个时候，即使他不是百万富翁，他也渴望成为百万富翁。毋庸置疑，亚瑟对葡萄酒很了解。他甚至在自家地下室里收藏了不少葡萄酒。此外，亚瑟还很有幽默感。我打趣地称他为“亚瑟葡萄”。

我经常告诉“亚瑟葡萄”，大部分富人不研究，也不收藏葡萄酒。他对葡萄酒如此钟情，我的这些说法，对他会有影响吗？一点儿也没有。时至今日，亚瑟依然认为，大多数富人都是葡萄酒的狂热爱好者。不管我怎样努力，我都没法说服他。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在迈克尔·希尔弗斯坦和尼尔·菲斯克合著的《美国人的新奢华》一书中，两人用了整整一章的篇幅，鞭辟入里地探讨了“唤醒美国人对葡萄酒的鉴赏力”这一主题。

不久以前，美国消费者的鉴赏力被认为是拙劣的、没有见识的，尤其与欧洲人的鉴赏力比较时，更是如此；但新的美国人对葡萄酒的品位，对世界各地葡萄酒的醇香类型产生了重要的影响。

希尔弗斯坦和菲斯克接着援引葡萄酒酿造师迪纳·科拉的话说：“美国人的鉴赏力正在日渐变成国际鉴赏力。如今，世界各地的大多数人都想更富有、更亮丽，享用更多的葡萄酒。”

是否“世界各地的大多数人”真的都狂热地喜欢葡萄酒？我们是否真的形成了一种“葡萄酒的新品位？”可以合理地推断，那些收入微薄的人买不起大量优质的酿酒葡萄和高价葡萄酒。此外，有些葡萄酒推销员也许会影射这种人，说他们孤陋寡闻，不懂得品位“更富有的葡萄酒”。

因此，低收入的人不买高价葡萄酒（我没有进行过调查，因此我不能十分肯定地断言），而我的调查表明，富人也不买高价葡萄酒。这样一来，就只剩下那些不属于百万富翁的中高阶层的人，构成了高价葡萄酒的“市场主力军”。

葡萄酒的“神话”，是与富人阶层相关的、更有意思的概念之一。正如数据所表明的那样，“百万富翁是一群对葡萄酒情有独钟的人”，这种看法纯属杜撰。我的调查结果表明，只有少数一部分百万富翁才对葡萄酒情有独钟。是的，大多数百万富翁（超过 90%）人都喝葡萄酒。但是，只有少部分人经常购买高价葡萄酒、研究葡萄酒与/或收藏葡萄酒。

但是，我说到“对葡萄酒情有独钟的百万富翁”指的是什么呢？那些人在回答下面这个问题时，都会说“是”：你是否收藏葡萄酒与/或上个月至少有一次了解过/研究过葡萄酒？

在我调查的百万富翁中，只有 16.5%的人对葡萄酒情有独钟。有人也许会说，我调查的百万富翁的类型不对。如果某些接受调查的百万富翁资产刚过百万美元，情况会怎样？如果有些是非常节俭的“邻家的百万富翁”，结果会怎样？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果大多数人没有居住在诸如格林尼治、湖边森林等富人区，或者毗邻这些富人区的地方，结果会怎样？对不起，在全美国的百万富翁这一群体中，只有16.5%的人有收藏葡萄酒的爱好。这包括了那些居住在价格不超过40万美元住宅中的百万富翁，也包括了那些住宅价值达上百万美元，甚至上千万美元的百万富翁。这包括了我们的朋友M先生，他拥有好几辆法拉利豪车，包括了安娜，还包括许多更加低调的百万富翁。

如果只从那些居住在美国排名前10名、富人最集中的大都市地区的百万富翁中提取一个样本，结果会怎样？

那些居住在最豪华别墅中的百万富翁，有多少人对葡萄酒情有独钟？大约1/4（26.4%）的百万富翁，以及约1/3（32.9%）的耀眼的千万富翁具有此类爱好。

特别有意思的是，那些居住在豪宅里，拿着高收入但并非百万富翁的人，对葡萄酒情有独钟的比例相当高。这些装富的人，有整整23%的人对葡萄酒情有独钟。没错，他们并不富裕，但他们在装富，和那些富人以及耀眼的真正富翁（或者是他们心目中的富人）居住在同一个地方。人们居住的地方以一种令人讨厌的方式来影响他们的行为。居住在富人区或者富人区附近，你会开始模仿那些富人，即使你并不富裕。但是，如果你观察全美国范围内那些并非百万富翁但却收入很高的人，不仅仅是那些生活在富人区的人，结果会怎样？只有9%的人对葡萄酒情有独钟。然而，这些人与那些居住在富人区内乐于装富的人的收入相差不大，年龄也大致相当。

想象一下：大多数居住在最高档小区的千万富翁甚至都不会收藏葡萄酒。事实上，他们中的大部分人甚至从来没有去了解葡萄酒。然而我们的大众媒体，特别是美食杂志，还有葡萄酒行业，都让我们相信，财富和葡萄酒是一对“孪生兄弟”。如今你知道，并不是这种情况（而且可以引申开来，或许你明白“尽信书则不如无书”的道理）。

你是否也被别人诱惑，开始对葡萄酒痴迷？这种心理需要，是否基于你想要模仿那些富有的、成功的、居住在奢华富人区豪宅里的人？如果你正打算用正确的方式来模仿普通的百万富翁，那么，你可能要跳出葡萄酒的界限来思考问题。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

狂热地喜欢葡萄酒，不会令你成为百万富翁。大多数百万富翁也不太可能因为你是葡萄酒专家，而对你印象深刻。如果你对葡萄酒情有独钟，而你并不是百万富翁，那么，你只与少部分百万富翁有着共同的爱好。

对那些葡萄酒狂热爱好者，希尔弗斯坦和菲斯克准确地描述了一些很有意思的现象：

> 那些购买高价葡萄酒的受访者，把这种行为看做与别人产生共鸣和亲近感的方式……视为一种表达个人风格的消费者方式，表明他们有品位……对葡萄酒见多识广、经验丰富，而且智力超群……喝葡萄酒让他们觉得……好像在“过着最美好的生活。”

尽管有这些发现，但大多数百万富翁的致富之路并没有伴随着对葡萄酒的狂热喜爱，更不要说收藏葡萄酒了。大多数人没有研究过葡萄酒。这应当是浅显的道理，也就是说，如果人们花大量的时间去研究葡萄酒，那就没那么多时间去从事其他活动，包括那些在现实中增加净资产的活动。一般而言，富人在买葡萄酒时不会花太多的时间和金钱来研究它。相反，他们听从自己最喜欢的葡萄酒商店里的专家的意见。大多数百万富翁对这些专家给予较高评价。

葡萄酒与财富的关系

为什么百万富翁会成功致富？因为他们使自己沉浸在那些有助于积累财富的活动之中：分析他们的投资、研究他们的企业，以及产品或服务产业等。这并不意味着人们绝不可能在创造财富的同时，狂热地喜欢葡萄酒，但它却意味着，只把时间花在研究葡萄酒上，不会使任何人变得富有，除非将他的研究成果转变成一家可赢利的酒厂或酒坊。

人们对葡萄酒的喜爱程度与创造财富之间的关系，带来了某些有意思的讨论。想想下面这些涉及富人的活动和习惯的对比。如果有 1 位喜欢收藏葡萄酒的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

耀眼的百万富翁（他们只占到百万富翁群体的26.4%），就有接近3.5位耀眼的百万富翁“一丝不苟地规划他们的财务活动”。那是对的；居住在最奢华富人区里接受调查的富人（包括145位千万富翁），超过90%的人都有计划和研究他们投资的习惯。同样是这些百万富翁，比起那些研究葡萄酒的人，具有超过3倍的可能性经常研究、阅读、钻研金融投资。

如果你想装得在一夜之间变得富有和老练，应该怎么做？有些人认为，这可以通过看那些专门钻研“葡萄”的书籍、记住那些重要的流行词汇和短语，然后，发表关于葡萄酒的非正式演讲来实现这一目的。如果你觉得在公众面前传达你自己对葡萄酒研究成果还没有足够的信心，怎么办？那么，只需要记住那些葡萄酒专家的词汇和观点。你也许想在镜子面前、在你的夫人面前、宠物狗和宠物猫面前练习一遍……随后到社交集会上开始演讲。只要你参加这样的集会，便尽可能地经常练习。或许，通过这样做，你会说服你的目标观众，甚至包括你自己，让他们和你觉得你对葡萄酒精通、受过良好的教育、非常富有，甚至可能是英格兰亨利三世国王的后代。如果和你交往的人们真的相信葡萄酒的力量，那么，他们也会相信：那些对葡萄酒了解至深至透的人，极有可能是成功人士、聪明人和富人。

“亚瑟葡萄”那样痴迷于葡萄酒的人，有可能还对一些别的信息感兴趣。首先，在接受调查的富人中，有多少人通常会用葡萄酒来款待客人？超过4/5（85%）。但如果你到他们家吃饭，不要指望他们拿出特别珍藏的葡萄酒来招待你。

那些拿葡萄酒招待客人的人，通常拿瓶价值多少钱的葡萄酒？只有13.09美元（14.54美元的酒打9折）（参见表6–1）。那意味着50%的百万富翁会拿瓶13.09美元，甚至更便宜的葡萄酒来招待客人；另外50%，则会拿等于或高于此价格的葡萄酒来款待客人。通常情况下，25%的百万富翁会拿每瓶零售价19.79美元（打完折后是17.81美元）来款待别人。然而，另外25%的百万富翁则会拿9.93美元价格或更便宜的酒出来。在20个人之中只有1个，或者说5%的百万富翁，会拿价格高于每瓶39.49美元的葡萄酒招待客人。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 6–1　百万富翁招待客人用的葡萄酒的价格

在家里招待朋友/邻居，平均花在葡萄酒上的金额 每瓶（美元）	整箱买时每瓶的价格（美元）	少于这一金额的人数（%）	多于这一金额的人数（%）
8.49	7.64	10	90
9.93	8.94	25	75
14.54	13.09	50	50
19.79	17.81	75	25
29.27	26.34	90	10
39.49	35.54	95	5
52.50	47.25	99	1

百万富翁在家里珍藏的葡萄酒，一般是花多少钱买的呢？这一数字又会让“亚瑟葡萄”之类的人大跌眼镜。请注意关于富人的这些事实：

只有 7% 的人，珍藏一瓶价格超过 100 美元的葡萄酒（参见表 6–2）。

只有 12% 的人，拥有一瓶或几瓶价格介于 51~100 美元的葡萄酒；30% 的人，珍藏价格介于 26~50 美元的葡萄酒。

2/3（67%）的人珍藏的葡萄酒，价格介于 10~25 美元之间。

超过 1/3（38%）的人，手里至少珍藏一瓶葡萄酒，价格不到 10 美元。

表 6–2　百万富翁在家里珍藏的葡萄酒的价格

葡萄酒的价格	至少珍藏一瓶葡萄酒的百万富翁的百分比（%）
家里没有珍藏葡萄酒	9.8
10 美元或者更便宜	37.7
10~25 美元	66.7
26~50 美元	29.8
51~100 美元	12.0
超过 100 美元	7.3

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果百万富翁们用来招待客人的葡萄酒，是他们家里“现有”的存货，情况会怎样？如果那样，那他的客人可能品尝的葡萄酒，价格也许在10~25美元。现实是，许多高质量葡萄酒的价格恰好处于这一范围，甚至更便宜。

“‘一分钱，一分货’和‘价格越高，质量越好’的假设，在这里被粉碎了数次。在2000年旧金山国际葡萄酒竞赛上，价格为10美元，甚至更便宜的葡萄酒，第三次赢得了等级竞赛。”葡萄酒专家罗宾·戈尔斯坦最近对540种零售价格在1.5~150美元的葡萄酒进行了口味试验。共有500位试验者参加试验。在对6 000多杯葡萄酒的评价结果一一制表后，戈尔斯坦的口味试验得出了怎样的结果？

其结果可能让一些自命不凡的葡萄酒爱好者大跌眼镜……100种价格在15美元以下的葡萄酒，在口味试验中持续胜过更奢华的葡萄酒……每瓶9.99美元的圣密夕葡萄园哥伦比亚谷桃红起泡酒，得分比每瓶售价150美元的唐培里侬香槟更高……“二元货”（红葡萄酒）在鹿跃酒窖狩猎神每瓶55美元的系列酒中是最好的。

大多数百万富翁在主办一场特定的社交活动时，会外出买葡萄酒。绝大多数的百万富翁不会在家里珍藏葡萄酒。一般的百万富翁家庭，家里珍藏的葡萄酒的数量不到13瓶（参见表6-3）。在4个家庭中只有1个家庭珍藏的葡萄酒数量达到或超过30瓶，而“收藏”有多达100瓶或更多瓶葡萄酒的百万富翁百分比，不到10%。大部分的百万富翁，似乎手头没有足以让他们称得上是真正葡萄酒收藏家的足够多的葡萄酒。但他们在自己的金融投资中累积了资产，或者至少拥有100万美元的财富。

表6-3　百万富翁珍藏的葡萄酒

家里珍藏的葡萄酒的瓶数（平均）	珍藏的葡萄酒少于这一数目的百分比（%）	珍藏的葡萄酒多于这一数目的百分比（%）
4.5	25	75
12.5	50	50
29.6	75	25

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

家里珍藏的葡萄酒的瓶数（平均）	珍藏的葡萄酒少于这一数目的百分比（%）	珍藏的葡萄酒多于这一数目的百分比（%）
93.9	90	10
208.8	95	5
787.0	99	1

葡萄酒带来的天价胃口

“亚瑟葡萄”误解了百万富翁对葡萄酒的消费习惯。但他同时还误解了富人们拥有的其他几种与食物相关的活动。亚瑟常说，成为富翁好处很多。有些他最喜爱的东西，与食物、光顾餐馆，以及美食的准备和“交付”有关。谁会记得纽约市每种想得到的食物，其最佳餐馆的名称和地点是什么？当然是美食家“亚瑟葡萄”。谁有到这些餐馆中的每家至少去吃一次的愿望？答案是，我们的朋友“亚瑟葡萄”。他认为，成为富人意味着经常出入那些高档的、通常是天价的餐馆。

当我完成了对亚瑟公司的调查任务后，他总会对我说：“斯坦利，我喜欢你对我们进行的调查，因此，今天晚上我在‘最好的餐馆’请你吃饭。”什么是“最好的餐馆”？我把它定义为每张桌子旁至少有六七个穿着燕尾服侍者的餐馆。但是，用信用卡偷偷吸金类型的餐馆，甚至更好一些。大多数餐馆在你支付小费时有个统一的标准，但亚瑟选择的餐馆设立了四个小费类别：一种小费付给高级侍者，一种付给女服务员，一种付给葡萄酒顾问（即调酒师），还有一种给其他侍者。像这种情况，你要手拿一个计算器，才能算清楚小费该如何分配。更不要提那里的价格了：一份商务三明治的价格为 52.5 美元，怎么样？在这类餐馆用餐，需付两笔小费，总价通常超过 600 美元。

当服务员把账单递到“亚瑟葡萄”面前时，他眼都不眨一下。他想在那些富人经常光顾的餐馆吃饭，而他也确信，大多数百万富翁会频频出入奢华餐馆。“富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人们晚上都会这样……这很平常。”然而，在高档餐馆大吃大喝绝不是百万富翁们的习惯。大多数百万富翁也不会痴迷于到那些需要用计算器来计算小费如何分配的餐馆里享用美食。

在我最近对百万富翁的全美国性调查中，我问了他们最喜欢光顾的餐馆和用餐的价格。百万富翁在他们最喜欢的餐馆用餐，通常的价格是多少钱？一般为19.59 美元（参见表 6–4）。换句话讲，接受调查的百万富翁中，有 1/2 的人表示，他们用餐的价格等于或小于这一数目；另一半则大于这一数目。1/4 的人表示，他们用餐的价格为 14.60 美元或更少。另外 1/4 的人通常会花 24.53 美元或更多的钱。这些数字无疑与“亚瑟葡萄”估计的数字形成鲜明对比。事实上，百万富翁在他们最喜欢的餐馆用餐，通常花费超过 100 美元的人的比例，只占到 1%。

表 6–4　百万富翁在他们最常光顾的餐馆用餐时的一般价格

用餐的一般价格（美元）	小于这一数目的人数百分比（%）	大于这一数目的人数百分比（%）
11.79	10	90
14.60	25	75
19.59	50	50
24.53	75	25
39.24	95	5
87.12	99	1

作为一个以百万富翁为模仿对象的推销者，“亚瑟葡萄”应当了解些什么？大多数百万富翁不会对葡萄酒或美食特别钟情，大部分人不会花近百美元用餐。许多人更喜欢在普通的餐馆中享用美食。想请一位典型的百万富翁吃饭？首先，问问他想在哪里吃饭、喜欢怎样的氛围、喜欢哪些美食和酒水。甚至问他更基本的问题：是否愿意和你一块吃饭。一定要先征求他的意见，绝不要自以为你知道这位富有的潜在客户的想法。那些以富人为生意对象的商人，应当始终记住：我的观点、我的喜爱、我的需要对百万富翁来说，是特别无趣的。

那些错误地理解富人们喜好的推销员，把数以百万计的营销费用都浪费了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次又一次，推销员都在玩"我知道什么对客户和潜在客户最好"的游戏。那些坚持认为必须在四星级酒店款待所有客户和潜在客户的人，都会对我的调查结果感到意外。

一位非常有钱的公司老板想从他位于纽约市的信托公司那里得到什么？他不仅仅想着制定一份遗产计划。这位在堪萨斯州土生土长的百万富翁想整天在地铁里转悠，并且在真正的纽约熟食店吃饭。我确定，那位陪他一同前来的信托公司主管会觉得这次的经历最愉快。

是的，和"亚瑟葡萄"一样向富人推销的人们通常会因为在四星级酒店用餐而兴奋不已。但通常情况下，百万富翁觉得那样的经历毫无意义，既浪费了时间，又浪费了钱。

别以为富人只喜欢四星级酒店

推销员所做的最糟糕的事情，就是根本不管他们的目标客户有何需要。我最近和一位身家约为 5 000 万美元的得克萨斯州企业家探讨过这个问题。在我采访结束后，他对我说，我能够在即将出版的书里介绍他，他感到非常高兴。我要请他吃饭，他坚决不肯，而是一定要请我吃饭。但首先，他问我喜欢哪种类型的食物。我说："就吃墨西哥菜吧。"于是，阿尔和他的妻子便把我拉到他们"最喜欢的餐馆"，"得克萨斯州土生土长的百万富翁们"经常光顾的墨西哥餐馆。

我的客户"亚瑟葡萄"经常光顾的四星级酒店，与阿尔及许多其他富翁最喜欢光顾的酒店，简直有着天壤之别。在采访完阿尔之后的几个小时，阿尔和他的妻子开着他们用了 10 年之久的林肯轿车，把我从住地带到酒店。路程很近，我们来到酒店旁边一个停车场。那家酒店与其说是酒店，还不如说是一家小型的平房工厂。和"亚瑟葡萄"喜欢的四星级酒店不同，这个地方没有迎宾服务员，没有棕榈树，没有大堂经理，没有穿着晨礼服的服务员，也没有调酒师。它只有一块牌子，上面写着"自己找位子坐"。桌椅全都刷上了明亮的黄漆，是在公园里经常可以见到的那种适合野餐的长凳子和长桌子。此外，几盏电子灭蝇灯（专为户外

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使用而设计）有意悬挂在餐馆里面的灯柱旁边。

阿尔注意到我对这里的装饰稍感意外，便对我说："不要被这里略显简陋的外表欺骗了。这里是得克萨斯州最好的墨西哥餐馆。"尽管他这样说，我还是暗自思忖："我怀疑，如果某位潜在的信托客户坚持要把亚瑟那样生活在纽约市的人带到这个地方，亚瑟会作何感想？"

我对阿尔有信心，不过，仔细看过了菜单之后，我的信心也稍微有些动摇了。菜单上最贵的菜标价 9.95 美元！此外，我不需要像"亚瑟葡萄"那样，随身带本小册子来帮我选择理想的葡萄酒。菜单上只有两种葡萄酒可以选择：红的和白的。相反，啤酒的品牌倒是挺多。

很快，女服务员端上一大篮子的玉米粉圆饼薄片和沙拉，阿尔站起来，去掏他的上衣口袋。他从口袋里掏出一块"真正"的黄油，把黄油涂在野餐桌子的中央，然后说了一些我至今无法忘怀的话："我讨厌那些虚伪的美食杂志。这个地方唯一的问题就是不提供黄油。请自便。"

你也许百思不解，为什么一位千万富翁会带着他自己的佐料来餐馆吃饭？为什么一位千万富翁，甚至想在这家摆满了野餐桌子，要求客户自己带黄油的餐馆来吃饭？为什么一对如此富有的夫妇，会在这样一家餐馆吃饭，最贵的菜才 9.95 美元？所有这些问题的答案十分简单，但却是许多人无法理解的。餐馆怎样使客户觉得它的菜很不错，感到很满意，与它向顾客收多少钱并没有绝对的关系。阿尔和他的妻子显然非常清楚这一事实。此外，他们对自己最喜欢的餐馆是否提供美食的判断，不会受到野餐桌子、只有两种葡萄酒供选择，甚至自备黄油等因素的影响。阿尔和他的妻子在他们喜欢的地方吃饭，而不是到美食批评家指定他们应当去的地方吃饭。他们很富有，这毫无疑问，而且富有到每个晚上都能够在四星级酒店吃饭。但据阿尔所说，他们上一次到所谓的四星级酒店吃饭，还是很多年前的事情。有人可能争辩说，阿尔和他的妻子没有品位。他们也许很富有，但他们不懂得欣赏生活中更美好的事物。

阿尔和他妻子不仅很富有：两人还双双毕业于美国排名前 20 位的大学。但他们不需要根据在哪里吃饭来定义自己。跟许多自我创业的富人一样，他们想在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

哪吃就在哪吃，不会因为他们怎样生活而觉得不好意思。在一家摆满了野餐桌、黄油需要自备的餐馆吃饭，不会对他们的自尊构成威胁。

想象一下，如果我当时有预见性，把那天晚上在那些餐馆吃饭的全过程拍摄下来，然后把这盘录像带交给 100 位信托公司/资产管理服务的营销人员看，会怎么样？有多少人——包括“亚瑟葡萄”、他的老板等——会猜想，阿尔和他的妻子是超级富有的人吗？或许没有一个人会这么想。几乎没有人会考虑在那样的地方，或是带一位富有的客户到那里吃饭。

不雇用保姆的富人

“亚瑟葡萄”经常谈起，除了收藏葡萄美酒和在奢华的餐馆用餐，成为富人还有许多好处。他坚定地相信，大多数富人在家里请保姆。“亚瑟葡萄”想象着某一天他也会真正地变成富人，可能会请一位女佣。这样的话，他觉得可以让保姆做晚餐和准备好葡萄酒。保姆还可以做早餐（“亚瑟葡萄”和他的妻子都不喜欢做早餐）。只让保姆为孩子们做中餐，然后开车送孩子们到学校，这样的想法已经“真正过时了”。他想：“为什么不让保姆们做所有这些事情呢？”

哦，成为富人好处多多。“亚瑟葡萄”对这件事情的看法与大多数百万富翁有所不同，而他也许发现，如果继续着眼于消费，他将离“成为真正的富人”这一目标越来越远。相反，大多数自我创业的百万富翁都把自由、安全和独立视为致富后的重要优势。这不在于雇用那些保姆来打理日常事务，它在于能够不在担心欠债的问题。

因此，“亚瑟葡萄”认为富翁请保姆来做饭的观点是对的吗？

在刚刚过去的 30 天里，百万富翁们在家时，部分或全部雇用保姆、女佣，以及其他类似的人来做饭的比例是多少？让我们首先了解极端的情形。在接受调查的百万富翁中，只有 0.5%的人承认，他们在家的时候全部由保姆负责做饭。在这一群体中，还有几位百万富翁之所以需要保姆来做饭是因为他们的健康问题。换句话讲，有些人无法自己做这些家务活。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那么，在家里没请过保姆做饭的百万富翁的比例是多少？答案是94%！只有4.5%的百万富翁说，他们在家的时候，有1/4或者更多的做饭任务是由保姆完成的。在40个百万富翁中，约有1个（即2.6%），是采用这种方法来完成1/2以上的做饭任务的。尽管有这些证据的存在，“亚瑟葡萄”依然相信，财富和请保姆是“孪生兄弟”。对亚瑟来说，好消息是他拥有一家公司，这也是为什么如此众多的高收入的非百万富翁雇用保姆的原因。

你是否希望有朝一日成为富翁？如果这样，那么，先不要大量收藏葡萄酒，不要经常在高价的美食餐馆吃饭，也不要雇用保姆，等到你真正实现了财务独立之后，再做这些。

酒窖真有那么重要吗？

从我们的朋友“亚瑟葡萄”身上可以看出，通常情况下，销售员和推销者极容易说服他们自己。那些住豪宅的销售人员尤其如此。为了跟上时代，许多这类销售专家会出席关于怎样销售住宅的研讨会。研讨会上讨论的主题包括建议的广告主题和显著的产品特性。在上一年里，一个被吹嘘得天花乱坠的显著特点是“葡萄酒酒窖”。

如果自己建豪华别墅，你会在其中建一个酒窖吗？也许，但是许多怀着投机心理而建造了带酒窖的百万美元豪宅的人，都没能在房地产崩盘之前逃离市场。

如果你认为，一幢价值200万美元的豪宅，因为它没有配葡萄酒酒窖就根本卖不出去，那你就想错了。但我最近有机会采访到一位建造豪华住宅的房地产商，就这一主题和其他相关主题进行了探讨。那个时候，他建造的所有住宅，价格都在150万~300万美元之间，全部都带有酒窖，而且这一事实在豪宅的推销文档中都进行了强调。

在采访中，我发现了为什么房地产商如此看重配酒窖的豪宅。他滔滔不绝地谈着其他一些主题，尤其是葡萄酒。呵，一位葡萄酒爱好者！他还解释道：“即使我从事房地产业，我也不是真正的建房工人。”这位房产商将他的职业定义为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“高级管理人员”（类似于捡垃圾的人把他们自己封为“清洁工程师”）。他反复强调，他怎样不同于那些代表着这一行业的蓝领的、自己动手的建筑工人。事实上，在我采访他的那天，他穿着里昂·比恩牌的乡村休闲服，刚修过指甲，开一辆顶级配置的英菲迪尼。他明确表示，在自己的一生中，他“从没砸到过手指头”。他和他的“客户”，即那些外科医生、律师、公司高管等人生活在同一个社区，一个通常不会与典型的蓝领建筑工人联想起来的富人区。

这位房产商不止谈起葡萄酒兴高采烈，滔滔不绝。他实际上是一位非常特别的健谈者，是一位“传奇式饶舌大师”。

我本该知道这一点。因为这位房产商的财富是继承得来的。他解释说，他的曾祖父、祖父，当然还有他的父母，都非常有钱。他上过两所预备学校，并且在好几所大学里都就读过。此外，在成为一名“高级管理人员”之前，他就已经拥有一系列头衔。

如果你是这位房产商，你会怎样想方设法在别人面前提升你的形象？如果你的大部分财产都是继承得来的，包括某些你赖以建造豪宅的财产，也都是继承来的，会怎么样？如果你本身并没有取得卓越的成就，那就告诉别人你的血统。这完全涉及你富有的祖先，可能是铁路和钢铁厂的业主、南北战争的英雄，以及费城干线的拥有者，绝不仅仅是费城的拥有者。你会以为，由于你具有高贵的血统，只要一出现在众人面前，他们都会因此脸上有光。要确保你在滔滔不绝地谈论葡萄酒的同时，也滔滔不绝地谈论你那高贵的出身。要不断提醒你的听众，你不是一个建筑工人。你是一位王子，一位葡萄酒学者，居住在一群高贵的人中间。你设计了辉煌的城堡和酒窖，绝不能被别人误以为是一位建筑工人。

或许这位房产商在大学就读时，也像他现在研究葡萄酒那样刻苦地钻研，因此完成了学业。但是，当你觉得自己的形象是基于对别人滔滔不绝地谈论葡萄酒和高贵血统时，谁还需要大学学位呢？它还有什么用呢？大多数滔滔不绝谈论葡萄酒，并且吹嘘自己高贵血统的人有什么问题？他们对别人的需要缺乏理解。仅仅由于你深入钻研了葡萄酒，并不意味着你碰到的所有人都要与你有着共同的兴趣。但太糟了，如果你从这位特别的房产商那里买一幢特别的住宅，配备了一个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

酒窖。他建造的房子很少为客户着想。

但这并非全部都是那位建造商（哦，说错了，我指的是高级管理者）的错。几年前，他参加了一个营销研讨会。在那里，他了解到“富人都收藏葡萄酒”，因此，对有钱购房的人来说，“酒窖是必需的”。问题在于，只有少数的百万富翁才收藏葡萄酒，而且，在那些认为自己是葡萄酒收藏者的百万富翁中，只有 10% 的人收藏了 100 瓶以上的葡萄酒，他们需要酒窖。

如果我告诉那位建造商，富翁更有可能对收取红利和版税感兴趣，对收藏葡萄酒的兴趣并不大，会怎么样？我的话，丝毫不会改变他对葡萄酒和酒窖的“钟情”。

葡萄酒伪专家

如果你想让你的新邻居对你印象深刻，向他们大谈葡萄酒也许并非最好的办法（正如下面这个案例将表明的那样）。现实的情况是，大多数人对那些大谈特谈葡萄酒的人感到有一点厌烦。詹姆斯 · 索洛维基曾在一篇文章中提到了，他对葡萄酒的看法和选择理想的葡萄酒时面临的两难抉择。

> ……太多的选择……太多的信息，大多都毫无用处。夸夸其谈地讨论葡萄酒，对它“伟大的矿物质特性”或者其“蔗糖般的、西梅脯的、波旁威士忌的”品位进行炫耀的描述，似乎只是让你感觉自己完全是个乡下人，一点都不懂葡萄酒。

当然，有的人不会被说服。

简和哈里这对夫妇居住在得克萨斯州一个相对较新的奢华住宅区内，那里的住宅售价达到 150 万~300 万美元。一次，夫妇俩决定举办一场业主协会的派对。鉴于这些房子高企的价格、住户的教育背景及其职业身份，人们可能会认为，这个小区住满了中高阶层的得克萨斯人。然而，成为中高阶层的一分子也有其烦

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

恼。通常，这种阶层的人们有着要求极为严格的日程安排，因此，即使同住在一个街区彼此并不认识是很平常的事情。意识到这一点，一些刚来的住户协会成员决定为住户举办一场“认识你的邻居”的派对。这是一种非正式的活动，派对上的饮食是自助餐、葡萄酒和甜点。

简不仅主动提出由她家承办这场派对，甚至一定要全部承担所有葡萄酒的费用。住户协会同意承担饮食费用。不过，简和哈里都不是葡萄酒专家，他们也不假装自己是。两人在家里可能偶尔喝一杯红葡萄酒，但从不喝白的。简通常在超市里买酒，而哈里则喜欢在会员仓储店买。简“讨厌”花 10 美元或 12 美元去买标准容量的葡萄酒，有时候，她选择更加经济实惠的“大瓶”。哈里同样如此。

为了体现主人的好客，简决定逛一家卖葡萄酒的商店，寻求某些专家的帮助，使她能够选购合适的葡萄酒款待客人。店主推荐了一种很好的葡萄酒，适合款待重要客人。除去折扣，价格是每瓶 12.59 美元。

这天，基弗和他的妻子谢拉来参加简和哈里承办的派对，两人非常“时髦地”迟到了。这对夫妇在人群中格外显眼。基弗穿一件色彩鲜艳的带皮革护肘的花呢夹克，一件精细羊毛料子的高领毛衣，右手戴只金手镯，左手戴块大手表，还穿双鞋跟很高的皮靴。这双靴子使得他看起来高了不少。他的头发看上去有点像烧焦了的太妃糖，而且似乎比以前做过足球教练（现在是评论员）的吉米·约翰逊还要更加精心地梳理了一番。

基弗似乎觉得自己还不够显眼，于是还拎着一只大皮箱来了。起初，简以为那里面装着一个超大的双筒望远镜。她在想，难道基弗是个天文爱好者？或者那里面装着别的什么东西？最后才发现，那箱子里装着两瓶基弗经过大量研究后挑选的葡萄酒。或许他还应该在箱子上写条告示：

> 请小心取出。当客人们第一次意识到这其中的葡萄酒有着多么非同一般的质量时，也许会兴奋得大脑缺氧。

有些人认为，告诉别人他们有多重要的最好方法，是制造一些需要别人仰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

慕和叹为观止的“武器”：一些标志、一些暗示、品牌和葡萄酒。基弗很可能就是这类人。或许他觉得，这天他要到一个陌生的环境中来，因此不想被别人贴上“来自纽约贫民窟的孩子”的标签，他想明确无误地被别人记住，他是上层部落的成员之一。鉴于这些可能性，基弗也许觉得自己需要装备点什么。然而，他是那天唯一一位穿着带护肘衣服来赴宴的人，也是唯一一位自备葡萄酒的人。没有别人像他那样自备葡萄酒——包括外科医生、律师、注册会计师、成功的公司老板，甚至那些投资大亨都没有这样做。基弗带着葡萄酒来，离开的时候把剩下的也带走了。他是唯一一位喝自己带的葡萄酒的客人，因为他没有倒出来给别人喝。大多数客人感兴趣的话题是买这座新房子的利弊、耗资巨大的装修和装饰、附近学校的办学水平、附近居民的生活方式等。而基弗只想谈论葡萄酒——他自己带来的葡萄酒。

简觉得，基弗的老婆谢拉同样也“过度打扮”。她那经过法式修剪的指甲，那完美的发型，还有，她手指上戴着无数个戒指，甚至大拇指（和脚趾头）也不例外，所有这些，使她看起来像是电视购物频道上挂满珠宝的推销员。此外，谢拉说话带着浓浓的纽约腔，穿着低胸的衣服，使你很容易分辨出她不是“来自这附近的”。

在所有的玩具当中，再没有其他的娃娃像著名的芭比娃娃的外表如此严肃。然而，基弗和谢拉甚至算不上芭比娃娃。为什么这么说？根据简的说法，那是因为两人太严肃，即使跟芭比娃娃相比，也严肃过了头。两人就像在夸张地模仿《直播周末》中的滑稽短剧。

这本该是一次非常随意的聚会。大多数人都穿着休闲服。显然，基弗和他的老婆格外显眼。一进门的时候，两人就找到主人。哈里站在门边向客人介绍完自己后，把基弗夫妇俩迎到客厅，简正站在那里。寒暄了一两分钟后，简问基弗夫妇是不是要喝点葡萄酒。谢拉点点头说“好”，但基弗迟疑片刻，拿起了简用来招待客人的葡萄酒瓶，仔细地看了起来。简注意到他的面部表情从疑惑转为厌恶。对简来说，基弗显然并没有对她买来的葡萄酒感兴趣。他看起来好像被冒犯了，因为有他在场，不能出现那种牌子的葡萄酒。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

基弗稍稍克制了一下自己，意识到自己脸上的表情流露出了内心的想法，于是马上对简说："这是X品牌的葡萄酒！"他接着说道："呃，不错……不错，我对葡萄酒很熟悉。这个牌子是不错的葡萄酒，但（我带的）这个牌子的更好一些。呃，你这瓶不错。不过我还是喝我自己带的吧。"

基弗一边说，一边打开他的大皮箱，炫耀地从中拿出一瓶葡萄酒，拔去软木塞。看得出来，他经常这么做。

简告诉我这些经历时，她问我，基弗所说的她和丈夫哈里招待客人的葡萄酒"不错"，到底是说真话还是在说反话。我告诉她，如果把葡萄酒的评级比做大学里的考试，基弗所说的"不错"，也许在100分中得82分或者83分。换句话说，诚如我对简所说的，她的葡萄酒得分为"B -"。我们两人对这个得分都一笑了之。简不觉得"B -"的得分对她是种侮辱。相反，她认为那天的派对挺有趣，基弗的表现非常可笑。她本人和丈夫哈里是非常自信的人。但如果你下次在得克萨斯偶然碰到他们夫妇俩，你可以问问他们是否提高了招待客人用的葡萄酒的"档次"。

关于邻居们，有件事情基弗根本没有弄懂，那就是：他们并不是嗜酒如命的人，可以一整天甚至更长的时间不喝葡萄酒。而且，他们首先会考虑其他一些更重要的问题，然后才会想起该选哪种葡萄酒来招待客人。

基弗本打算在聚会上给邻居们留下很好的印象，但可悲的是，他做错了。他那种过于挑剔别人善意的举动，反映出他的恶劣品行。让人更可气的是他那侮辱别人的行为。所有那些，加上他花哨的装束，更有可能给邻居留下恶劣的印象。然而，基弗也许自以为邻居会沉醉于他对葡萄酒的高谈阔论。

居住在高档小区中精美豪华的住宅里，不会使人自然而然地变成中上阶层中的一员，有足够的财力（或者至少是能够筹集到足够财力）买下一套价值百万美元的豪宅，同样也不会使人们的身份高人一等。假如在过去25年的时光里，你只是有一点好运气呢？比如说，你倒手买卖过三套住宅。每次买卖你都大赚一笔，因为房子升了值。最近，你又以接近两倍于买入价的价格，卖出了位于康涅狄格州的一套普通三居室，因而大发了一笔。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果你拥有一套价值150万美元的豪宅，并不是因为你受教育的水平高、知识渊博、具备出色的社交技能，甚至也不是因为你在工作上表现突出，那应该怎么做？你下决心要跻身于得克萨斯州中高阶层。但是，属于哪个阶层，不仅仅涉及怎样选购衣服、饰物、汽车、葡萄酒和住宅。对大多数中高阶层的人而言，真正取得令人瞩目的成就比只是在那里装富重要得多。而且，那些在一代人手里便使他们的社会地位提高了一个、两个、三个阶层的人，会怎么样？他们应当对自己的成功感到自豪，觉得了不起，绝不会羞于像别人展示成就。为什么要去掩饰？大胆地告诉别人，用英语向别人讲述你自己的亚伯 · 林肯的故事，不是用葡萄酒的术话来讲。

认识伪富人

基弗是位伪富人。他属于那种挣得高收入（通常年收入为数万美元到十几万美元），但除了住宅权益之外几乎不再有任何净资产的人。基弗的许多特点都和伪富人高度相关。他们有一个更有意思的习惯，便是对葡萄酒情有独钟。跟基弗一样，许多人自封为葡萄酒“专家”。但并非所有人都真正收藏葡萄酒。他们对葡萄酒的高见确实威力巨大，以至于他们自己也相信，只要简单地“装富”，便能实现财务上的独立和经济上的成功。装富，便会让他们大手大脚地消费，好像他们比现实中有钱得多。

如果有人在你面前滔滔不绝地谈论葡萄酒，你怎样判断他是否属于“装富族”？这类人有几种明显相互关联的表现。

两个职业群体包括相当多的喜欢滔滔不绝谈论葡萄酒的伪富人。其中一个较大的群体是企业的中低级管理人员。另一个群体包括高收入的销售专业人士。请注意，并非所有的中级管理人员或销售人员都属于那样的人。大多数人不会这样。不过，就相对可能性而言，这两个职业群体较为突出。

通常情况下，这两类对葡萄酒高谈阔论的伪富人觉得他们的工作业绩没有得到公平的回报。许多人觉得，他们的收入理应更高一些，晋升理应更快一些。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

此，如果你在工作中的努力没有获得认可，怎么办？没关系，你依然是赢家，可以在公司到处宣扬你的业绩，尽管老板并不十分认可。怎样来纠正老板的错误？你要高度认可自己，并且告诉别人，你拥有一些你认为可以表现自己很成功的标志和符号，因此，在社会经济地位上，你属于成功人士。你坚信，对葡萄酒发表高见是那些成功人士的一个标志。

但是，如果你和基弗一样，在公司中的地位并不太高，怎么办？过去 20 年里，基弗搬过好几次家。最近一次搬家并不是因为他的职务得到了升迁，相反，只是“平级调动”（运用“高管们”的行话）。基弗每次搬家，都觉得有必要向新邻居和其他重要人物表明，他在社会经济地位上属于成功人士，有着很高的品位和身份。换句话讲，他有强烈的愿望，希望别人把他与“重要人物”联系起来。他想确定的是，他的新邻居会对自己“成功的背景”留下美好印象，这便是基弗对葡萄酒高谈阔论的原因。毫无疑问，那样做确实给人们留下了印象，但对基弗来说事与愿违。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 7 章
百万富翁与车

在你的雪佛兰中了解美国。

1949 年雪佛兰广告

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在我出版第一本书，即被评为十大最畅销商业书籍的《向富人推销》之后不久，华盛顿演讲人公司的托尼打电话给我。他向我提了两个问题：首先，我会不会在宝马公司北美经销商大会上作演讲，其次，如果我愿意作演讲，那么演讲后，是愿意以一辆宝马车（使用一年）作为报酬，还是以美元现金作为报酬？

毫无疑问，宝马公司认为（希望）我会因为能够开宝马而高兴得跳起来。不过当我选择用现金支付报酬时，他们感到惊诧不已。为什么我要选择现金，而不是驾驶一年的宝马？有几个原因：开宝马会让我感到不自在。这与我家的消费模式和理念不符。它还可能证实一种潜移默化的影响：开一年的宝马车，接下来你会知道，我不得不自己买一辆了——到时候，我就得自己掏钱买。这样一来，给我的财富会带来不利影响。最重要的是，我知道车子能够做什么，不能做什么。

开豪华汽车不会把你载入“幸福大道”，然而，有些人不这么认为。看到有人开着顶级配置的宝马、克尔维特或凯迪拉克，他们也许马上开始对车里的人浮想联翩。他们会悄悄对自己说：“这家伙真幸福。如果我也开辆这样的车，而不是丰田，我会是天底下最幸福的人。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但是，你开的车子与你的生活满意度之间真的是这样的关系吗？根据我的研究：

开什么牌子的车，与你的生活幸福感并不存在明显的关联。

过着量入为出生活的人明白这一点。数据说明一切。想想我最近对全美国高收入家庭所作的调查。在 1 594 位受访者中，每个人都被问到他在过去 10 年里买过什么牌子的汽车，以及最近买的是什么车。猜猜结果怎么样？人们所买的汽车与生活的总体满意度之间不存在明显的关联。对，在我研究的 46 个牌子的汽车中，没有一个对人们的总体生活满意度产生巨大影响。

采用什么样的指标来研究买车的习惯并不重要，结果是一样的。例如，那些在 10 年时间里买过与/或租过 1~5 辆或更多辆宝马车的人，不会比那些从没买过宝马车的人对生活更满意。我研究的其他牌子的汽车，同样如此。

除了牌子以外，花多少钱买车与生活的总体满意度有怎样的关联？两者之间存在正相关，但在统计学上不明显。

我对幸福生活有着自己不同的看法。美国广播公司电视台 20/20 节目的制片人打电话给我，询问了我上该节目的准备情况。她问道："为什么一位畅销书的作者开一辆 2005 款的 4 驱丰田，而不开一辆崭新的宝马？"这个问题的答案很简单。我儿子买下了我那辆 1997 款的 4 驱车，因此我不得不买辆新的。更重要的一点，我不会因为开宝马车而感到更幸福。事实上，如果宝马车比我现在这辆 3 万美元的运动版 4 驱车还要贵 1 万或 2 万美元，我可能会不太满意。接下来，其他的附加成本（宝马的保险，都比丰田贵）也会接踵而至。

20/20 节目的采访结束后，我又进行了一些计算。从对高收入者的调查数据中，我计算了最近购买的汽车牌子与平均的生活满意度之间的关联。眼下开着宝马车的人平均满意度为 4.25（5 为最高）。开着丰田车的人平均满意度为 4.20。尽管有些差别，但在统计学上并不明显。然而，有些差别则是意料之中的，因为接受调查的 71%的开宝马车的人，其家庭年收入高于或等于 20 万美元。相反，只

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有46%的开丰田车的人家庭收入达到这一水平。我的调查表明，收入与生活满意度之间存在着明显的关联。换句话讲，某种程度上，你挣的钱越多，你会觉得越幸福，但花的钱越多，则不一定越幸福，特别是花钱买车。如果我们对生活满意度中的收入差别进行适当调查，我们会发现，开丰田车的人平均的生活满意度更高。

但毫无疑问，我开得起这辆装饰精美的丰田4驱GX470雷克萨斯汽车。是的，我开得起雷克萨斯。但是，我宁愿将额外的2万美元用于对百万富翁进行又一次调查，而不是开着豪华汽车堵在路上！（不论人们买的汽车价值多少，大概也不会有人喜欢堵车。）如果我多花2万美元买豪华版的V8汽车，一方面，它比我的V6丰田车的引擎更重，效率也更低，而且加速性能也不如V6引擎，另一方面，这2万美元等于打了水漂，相反，如果我把它用在对百万富翁的调查中，它将为我产生更多收入。雷克萨斯的确漆喷得更精致（我的丰田车是橙色的外壳），传动性能也更为卓越、内饰的质量也高，但那些属性值得我多花2万美元吗？我觉得不值得。毕竟，我生活中最重要的那些人不在意我开丰田车。我对汽车品牌的选择，也不会对我的受访者或读者数量产生任何影响。

大多数在经济上成功的人士，不需要一些象征身份的品牌来使自己或别人确信那一事实。他们对生活的满意度也不会基于他们开着哪种牌子的汽车。

入门级轿车更划算

我的大部分大学学费是通过暑假在一家雪佛兰经销商的配件部门打工挣来的。在那里打工时，有一天，我偶然看到一本厚厚的配件目录，觉得非常有意思。一本列举了十多万个配件编号的目录，怎么会让我如此兴趣盎然？它不是仅仅列举这些编号的普通册子。我们有些人称它为“十字书”或“X手册”。它提供了雪佛兰汽车每个配件和编号，这些配件和编号对通用系列另一些价格更贵、更奢华的汽车是通用的，反之亦然。我在配件部门打工时，常常随身携带着X手册。比如说，如果有一辆在这家雪佛兰经销店里购买的别克汽车停在停车场，需

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

要一个配件，怎么办？我会使用X手册，来看雪佛兰配件的存货是否有可以代替别克的配件。

很多年前，通用汽车提出了人人都认为最聪明的营销点子。有人称为“卖更高价”的策略。我在配件部门打工期间，雪佛兰是通用汽车的入门级品牌。那时，年轻人往往会先买辆雪佛兰，然后再逐渐买更贵和更豪华的车型，比如庞蒂亚克、奥兹莫比尔、别克等，最后，随着他们社会地位的提升和经济状况的好转，就会买凯迪拉克。通用汽车还意识到，如果他们的入门级品牌汽车的质量和性能给人留下深刻印象，那么，他们的客户也许认为通用系列的另一些更豪华昂贵的汽车会“更好一些”，因此值得多花些钱。

我有一种感觉，涉及汽车品牌的广告主题，比起各品牌之间产品质量的真实差别，差别更大。由同一家公司生产的不同系列产品之间更是如此，比如通用、丰田、福特等。

想象片刻：如果你是丰田公司的首席执行官。比如说，你决定丰田入门级系列的产品，其配件将在行驶 7.5 万英里之后被磨坏。我们称这些配件“便宜”、“价廉”，甚至“低级”。但你的豪华级系列的产品配件可以行驶 15 万英里才被磨坏。多好的主意，高级车型配着更高质量的配件！有什么问题吗？如果丰田的入门级车型或其系列汽车含有X等级的配件，那么会给其豪华型产品的销售带来怎样的影响？豪华型市场的成功或失败直接体现了其入门级汽车的质量。大多数情况下，入门级车型或系列提供了人们买车时考虑的最佳质量。

我告诉我父亲X手册的故事，并且说，大多数情况下，系列与系列之间的配件是可以互换的。父亲作何反应？我不能确定，但我父亲从没买过豪华汽车，即使在他的收入最丰厚的时候，也没买过。他总开入门级的车。

我对X手册的观察，也对我的家人产生了影响。多年来，我们买的汽车都是带有高质量配件的入门级轿车。我们都乐于出这个价钱，不愿意为那些吹嘘名贵豪华汽车优越性的广告支付任何费用。鉴于我有了X手册的体验，我们的车库里从来没有停过雪佛兰或丰田的豪华版车。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

收入Vs.换车频率

如果你研究汽车工业史，你会学到很多美国文化。首先来看发生在1927年的两件大事。那一年，通用汽车的阿尔弗雷德·斯隆聘用了一位名叫哈里·厄尔的才华横溢的汽车设计师，后者曾就读于斯坦福大学，后来为他父亲在洛杉矶的汽车定做公司工作。他迅速意识到，富有的美国人将花更多的钱来购买那些象征财富和身份的物品。同样是在1927年，通用开始了一项我们今天会想当然的事件，即每年推出新车型。对汽车生产厂商而言，每年都对汽车性能作出重大改进，既非常艰难，也或许是成本所不允许的。

因此，如果经销商说服买车人把去年的车型换掉，买今年新推出的车型，会怎么样？

通用引入了每年推出新车型的机制，是为了诱引买车人走进经销商的展厅，看一看最新的款式和小设计……

厄尔说："汽车的设计，可以成为诱引买车人摒弃旧车型，购买新车型的具有说服力的工具。"

早在1927年，斯隆和厄尔就明白了买车人的愿望：消费者会购买内部空间很大、象征财富和身份的汽车。拥有最新款的、新的和改进的汽车，我们真正想要表达的意思是，这种热门车型代表着买车人的身份。人们往往认为，那些开着最新款名车的人，比起那些不开这些车的人，拥有更多的收入、财富，社会地位也更高。在统计学上的确是这种情况。收入与人们买车所花的钱之间存在着明显关联。此外，人们的收入越高，也会越频繁地换车。然而，这种关联并不意味着那些开着价格高昂的新款汽车的人事实上真的富有。许多驾着宝马的人只是在装富。

如果出于某种原因，你真正的富有程度无法将自己与普通人区分开来，怎么办？想一想富人会怎样做，并且模仿他们明显表现出来的行为，假设所有的富翁都只消费最好和最贵的东西。解密他们的习惯和行为，你也会变得像他们一样富有，最重要的是，尽可能不去模仿那些并非耀眼富人们的消费习惯和行为（中产

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

阶层、低收入者、非专业人士等)。你一定不想模仿那些居住在价格不到 40 万美元普通房子里的人，或者那些开着本田、丰田、福特、别克和雪佛兰汽车的人。请注意，这里没有列举欧洲的品牌汽车，因为产自欧洲的名车，在耀眼的富人以及他们那些假装富翁的穷兄弟中是最受欢迎的。似乎美国有一些人，非常渴望忠于 1776 年被推翻的美国祖先。

什么因素影响富人的买车决定

在统计学上，是什么因素使得那些汽车品牌明显更可能由那些“漂亮人”开，而最不可能由那些“一点儿也不漂亮”的人开？奔驰有着最高的判别得分，在统计学的显著度上高于临界值 3.6。宝马的判别得分也相当高，为 3.3。“漂亮人儿”青睐的其他汽车品牌及它们的得分为：雷克萨斯（2.4)、捷豹（2.2)、路虎（2.2)、保时捷（2.1)，以及奥迪（1.8)。

可怜我们这些贫穷的美国和日本汽车制造商。耀眼的真富人和装得很富有的伪富人不合逻辑的购买偏好，一定会让这些汽车制造商抓狂。在性能和可靠性方面，它们的某些品牌与某些欧洲品牌相差无几，甚至还优于后者，但为什么被那些喜欢更高价格的消费者所拒绝？

嗯，让我们想想，如果你是耀眼的真正富人，有些什么因素会影响你的买车决定？如果你的收入很高（年收入在 20 万美元或更多)，那么，至少在美国，你属于很富有的人，没有人能够模仿，怎样办？强盗式贵族统治的时候，你的同类人是这样做的：借鉴你的欧洲兄弟的消费行为。如果他们开德国车，你也想买辆德国车，这就是尊贵的标志。开辆顶级配置的奔马或宝马，本质上你在表明，你的行为获得了那些显示高身份和高威望的欧洲人的认可。

鉴于我们有着模仿所谓久经世故的欧洲人的癖性，那么，如果了解到即使克尔维特 Z06 获得了极高的评价，人们也不会争抢着把他们欧洲系列的车换成这种性能更好的车，我也不应感到大惊小怪了。比如说，为什么保时捷的车主要驾驶克尔维特 Z06 呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在一次比较试验中，一辆 7.77 万美元、505 匹马力的雪佛兰克尔维特 Z06 的性能胜过一辆价值 12 万美元的保时捷 911GT3。事实上，同样车型的克尔维特，性能优于任何一种欧洲生产的运动车品牌。但性能和标志是两码事。的确，克尔维特跑得很快。再加上“你无法再以这样的价格买到如此卓越的性能”。但是，还是那位作者，在克尔维特“低价格”或负面特点的标题之下写道“（欧洲名车有着）金子般的声誉”。

底线：开着保时捷的那些耀眼的真正富人和装富的伪富翁不希望与普通人联系起来。或许这是他们愿意多花 4.3 万美元去买辆性能不如克尔维特的保时捷的原因。因此，那次试验给保时捷的评价是：“那些有钱人的首选品牌”。

难道“那些有钱人”正是指那些有着强烈冲动去模仿他们的欧洲兄弟的耀眼富翁和高收入者？

开宝马也不会让你变成百万富翁

开着名贵豪车的人有两类：一类是那些真正的富人，一类是那些装富的伪富翁。那些装富的人、伪富人都是些什么人？他们中的大多数人认为，他们实际上很富有，甚至是中高阶层的富人。另一些则认为他们很快就会富起来。

但是，正如我在本书中一直强调的那样，能够挣到高收入与真正的富人（即实现了财务独立）之间存在着巨大差别。收入并不是衡量人们财富的指标。如果你不具备价值（至少）达 100 万美元的投资，而且在这些投资中，你的住宅价值所占份额不到 25%，那么，你就不算富有。你曾上过怎样的大学、上了多久，或是你曾获过怎样的学位，获过多少个学位，都不重要。教育上的成就并不是财富。

那些装得很富且开着宝马的人，往往由那些收入很高的大学毕业生组成。他们可能是医生、律师、公司高管。他们觉得有一股强烈的冲动去展示那些他们认为真正富有的人会拥有的产品和品牌。实质上，他们夸大了自己真实的富裕程度。通常情况下，他们必须勉强支付俱乐部费用、豪华名车的租金、住房抵押贷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

款、私立学校学费等。他们是欺骗大师，总认为比自己资产负债表上所显示的更加富有，一直在自欺欺人。他们周围的邻居都认为他们很富有，而且拥有许多显示成功、财富和成就的饰物与/或品牌。

伪富人不太确定他们究竟该怎样排名。通常情况下，他们的自尊取决于捉摸不定的事物。在他们看来，自尊与能够在多久时间内继续购买那些财富的陷阱密切联系在一起。他们坚信，经济上成功的人们会通过奢华产品来显示他们的成功。另一方面，他们相信，没有这些奢华品牌的人是不太成功的。

许多人对什么意味着财富，有一种本末倒置的想法。那些并不富有的人尤其如此。在一次由《华尔街日报》开展的美国民调中，超过 2 000 名成年人（从普通人中挑选的）被问到他们心目中成为富翁的好处，以及人们必须拥有多少饰物才能被认为是富翁，超过 1/3（35%）的人表示，人们必须拥有一辆或多辆价格超过 7.5 万美元的汽车，才称得上富翁。

现在回到现实：如果我们将 7.5 万美元的标准放到对百万富翁的调查中，超过 90%的百万富翁都会不合格，都不能称为富翁！走进百万富翁的车库，看看那里都停着什么样的车。只有少数人开着真正奢华的汽车。但这不仅仅涉及他们如今在车库里停的车，这还涉及到过去多年来百万富翁买车的习惯。如果你研究这一数据，很明显，在百万富翁中，问他们过去买了什么样的豪华汽车，还不如问他们过去没买过什么样的豪华汽车。

在过去的 10 年里，接受调查的百万富翁有多少人没有买过/租过以下列举的奢华品牌的汽车？

讴歌	88.9%	宝马	79.1%
阿斯顿 · 马丁	100.0%	凯迪拉克	88.7%
奥迪	92.7%	法拉利	99.7%
英菲尼迪	92.7%	玛莎拉蒂	99.6%
捷豹	92.6%	奔驰	75.1%
兰博基尼	99.9%	保时捷	95.1%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

路虎	95.9%	劳斯莱斯/宾利	99.6%
雷克萨斯	78.9%	萨博	95.8%
林肯	93.0%	沃尔沃	90.4%
莲花	99.9%		

净资产与人们买车所花的钱之间尽管有着明显的关联，但却非实质性关联。然而，如果预测豪华汽车的购买情况，收入是净资产的绝佳变量。住宅的市场价值，同样如此。

我怎能预测那些开豪华汽车的人？即使那车是买来的，不是租来的，我也不会用全部赌注跟别人打赌，开车的人是否拥有高收入，更不要打赌他拥有巨额净资产。

因此，人们可以怎样精辟地描述开豪车的人？让我们来看。他可能活着。他可能有驾驶执照，有一份工作，家庭年收入也许在 7.5 万美元或以上。此外，他可能需要告诉别人：“我是成功人士。”事实上，不管他现在就是成功人士，还是预期自己有朝一日终会成功，或者只是在扮演成功人士，都难以通过他开着什么牌子的车来预测。在接受调查的百万富翁之中，在过去 10 年里，至少购买一辆福特车人数的百分比（27.7%）比购买任何豪华汽车的百分比更大。

在美国，所有名车和豪车之中有 86%是由非百万富翁开的。为什么那些并不富裕的人开着豪车？对有些人来说，他们在装富。对另一些人而言，这涉及通过开豪车来提升自己的自尊和对生活的总体满意度。许多人认为，开什么牌子的车会决定着选择哪条道路通向幸福。但所有的数据和每次调查都表明，并没有哪条捷径能够令你通向“幸福山庄”，而自尊也不是能够从经销店里买回来的。

天价的豪车最终可能成为替代品，而且到那个时候，也不会是很好的车了。美国的汽车行业也许作好了从悬崖上坠落下来的准备，销量可能已经垂直下滑，表明我们最终获得了这样的信息：过度消费有害于我们的财务健康，但我十分确信，一旦金融危机过去，过度消费的行为定会反弹。如果我们吸取了教训，也许不会一开始就陷入这种糟糕的境地。宽松的信贷政策导致许多人开始贷款并使自

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

已过度膨胀，所买的东西价格越来越高，并且用购买来替代真正的富有和成功。

我们不仅使自己开着豪华汽车向“贫穷山庄”飞驰而去，而且还在一面想着我们欺骗了我们的同伴，一面做所有那些装富的事情。也许真是这样。但每个仿效那些巨富的人，现在或是过去的什么时候，了解到了一些基本的东西。比如说，真正的富翁不会只有 1 辆奔驰 SUV，他们还会有 10 辆别的车。他们的消费是超级奢华的，因为他们的财富是无人可比的，而且，尽管这样消费，他们的收入也比支出高。如果你总是生活在勉强能够还清债务的边缘，开奔驰、住豪宅、加入乡村俱乐部、买奢华名酒，又有什么好处？一旦你无法安然度过经济萧条期，你该怎么办？一旦出了什么问题，你可能无法支付你女儿或儿子的学费，到时你怎么办？或者，你无法为自己的父母或祖父母支付医疗健康服务，怎么办？

沉疴需猛药。或许当我们向美国政府申报税收时，政府应当要求我们申报一份净资产表，然后向我们发布用颜色编码的许可证，根据我们的财务健康状况，允许我们在特定的价格范围内购买汽车。那样就会管好我们购买错误的成功标志的诱惑。

千万富翁 Vs. 大众汽车

为什么一位净资产超千万美元（这超过了所有美国家庭中 99.7%）的人士，开着一辆被认为单调乏味、平淡无奇的车？维维安 · 威尔斯夫人不仅很富有，而且还说“对自己的生活非常满意”。她便是无须拥有名贵汽车，能够生活得非常幸福的鲜活例子。威尔斯先生开一辆有了 5 年之久的土星汽车，维维安则开一辆买了 3 年之久的大众捷达。她花了 2.05 万美元买这辆车。以前的那辆旧大众车她开了 10 年。那时，尽管威尔斯夫人不愿意把钱花在车子上，但她觉得该换辆车了。毕竟，她转手卖出的那辆 10 年之久的旧大众车，已经行驶了近 21 万公里。

有意思的是，威尔斯夫人是她家的主要“经济支柱”。10 年前，她和丈夫的净资产接近 100 万美元。如今，他们的资产总值超过 1 000 万美元。尽管超级富有，但他们却开着大众汽车和土星汽车。对威尔斯夫人来说，汽车好比烤面包

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

机。所有的烤面包机都是用来烤面包的。而所有的汽车就是用来代步的。她对烤面包机或者汽车没有什么强烈的爱好。因此，她买这两样东西，都是选择那些不提供不必要服务的型号。对于那些经济地位不断提高的人来说，偶尔享受一下生活，奖赏一下自己，原本无可厚非。这样做的方式之一便是购买。不仅成功地奖赏自己，而且，购买奢侈品，是一种向别人、向全世界展示自己经济成就的方式。但威尔斯夫人并非这样。她不觉得有必要使用某些产品——特别是那些天价的豪华汽车——来定义她自己。为什么这样呢？让我们来观察一下她的家庭背景。

威尔斯太太的父母生性节俭。即使他们从没赚过什么大钱，但通过严格控制支出和执行家庭预算，他们总是把有限的收入用得很好。威尔斯太太的父母没有上过大学，但她却在“竞争激烈”的大学班级里，以优异的成绩获得全额奖学金，顺利毕业。在高收入人群中，我发现一个有意思的现象，那就是：他们的平均成绩与他们花多少钱来买车存在着相反的关系。那些在学校里分数很高的富翁，往往不会花太多钱买车。这并非意味着你现在开辆10万美元的汽车，就一定是大学里经常逃课的学生。这也不代表所有成绩优秀的学生毕业后都跟威尔斯太太一样，开着低端微型汽车。难道那些曾经取得过优异成绩的人们觉得没什么必要去买一些象征身份的物品、品牌或奢华汽车，向人们表明他们的成功？或许这恰好是2006年诺贝尔经济学奖得主埃德蒙·菲尔普斯甚至都不肯买车的原因吧。要知道，85%的美国家庭拥有不止一辆汽车。

威尔斯太太是位学者、知识分子，也是一位成功的作家。写作是她热爱的事业。那些大作广告、被吹得天花乱坠的产品、品牌和豪车，对她来说根本没什么意义。此外，她知道，她的读者不会在乎她开什么样的车。她选择什么样牌子的汽车，也与她出版的著作毫不相干。称她为书呆子、书虫、环境保护主义者、知识分子都行。但她的热情和兴奋，源自对即将发表作品的深深自豪感。她觉得，甚至不需要通过开豪华轿车或买下第二套房子来修饰她的作品，装点她的成就。无疑，她腕上戴的那块价值为125美元的手表，也不会表明她是一位千万富翁。但她偶尔会让自己喝一点儿伏特加酒。

不过，威尔斯太太觉得开大众车很舒服，还有另一个原因。她还对自己的饮

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

食和运动习惯要求严格，因此很好地保持了体型。她体重是 51 公斤，身高是 167 厘米，算得上娇小玲珑，因此，微型汽车非常适合她。与威尔斯太太不同，许多美国人随着年龄的增长，暴饮暴食，缺少锻炼，体重都在增加，导致身体的灵活性下降。其结果是，人到中年，体重超重的人更喜欢空间宽敞的汽车。汽车制造公司也知道这一点。他们还深知，随着年龄的增长，人们通常也有更多的钱来花。因此，汽车制造厂商充分利用了这些条件。这样一来，你会发现，全尺寸的汽车，包括大型越野车和皮卡，售价总体上都比那些低端微型汽车或小型车高很多。然而，各种不同尺寸的汽车制造成本的差别远比不上售价的差别。我称这种现象为年龄/体重价格区分法。基本上，那些购买全尺寸汽车的人在补贴那些购买低端微型汽车的人。汽车制造公司往往在销售低端微型汽车时无利可图，特别是那些设计为“年轻驾驶人起步轿车”的汽车。但他们通常从那些需要全尺寸汽车的人手里赚到大把利润。而从那些开着全尺寸豪华汽车的人手里，甚至赚得更多。

威尔斯太太没买那样的车。她没去补贴别人，她不需要那样做。她有一颗年轻的心，有着年轻人的思维和体魄。而且，她也许不太在乎别人对她选择什么样汽车的评论。如果你的一些朋友也持有威尔斯太太这样的价值观，会怎么样？他们是否支持你对车子的选择？

遗憾的是，威尔斯太太这样的案例没有获得媒体的广泛关注和传播。我们在媒体上读不到，也听不到像威尔斯太太这类人的故事，它们只关注那些挥金如土的名人。一直以来就是这样，但随着广播和网络媒体如雨后春笋般涌现，大量这类故事渐渐为人所知。比如说，就在 20 世纪 70 年代时，只有少量的杂志侧重于报道名人（大多数人年轻时都曾受过苦，媒体刊登该名人年幼时的一张可爱照片，照片上的人受到监护人的严格管教）。如今，没有哪位成年人关心家里的未成年人，或是全力保护他们的形象。事实与之完全相反。越是无耻到令人无法容忍的事情越好。坐在奔驰车里的布兰妮和帕里斯 · 希尔顿性感到了极点。但是，当我们对着那些坐在欧洲产的名贵汽车里的性感尤物表达我们的惊叹，我们在向孩子们传递怎样的信息？性感将使你变得富有，也会带给你财富的陷阱（严格说来，帕里斯就是这样）。而且，性感是比任何实际成就更好的成名方式。我们也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

许不相信那些，但媒体正在传达这样的信息。问题是：你希望你的女儿成为帕里斯那样的人，还是威尔斯太太那样的人？

开普通车的富人们

威尔斯太太不是唯一一位开着廉价汽车的人。我偶然碰到过很多那样的人，汤姆就是其中之一。汤姆喜欢在本地的乡村俱乐部玩高尔夫，该俱乐部位于蓝桥山山脚下一座中等规模的城市里。俱乐部历史悠久，成立于 20 世纪 20 年代，拥有一座精美的 18 洞高尔夫球场，而且有着精致的俱乐部会所。会员的入会费相对低廉，仅为 6 000 美元（与纽约市的核心俱乐部形成鲜明对比，后者的会员入会费为 5 万美元，而且还没有高尔夫球场）。

一到周末，俱乐部旁都停着哪些品牌的车？数不清的其他国家和美国产的豪车，比如奥迪、宝马、凯迪拉克、林肯、奔驰，等等。另外还有许多大型越野车，比如克莱斯勒、福特和雪佛兰公司生产的大型越野车。

但有那么一辆车，在众多名车中显得格外扎眼，无论从其尺寸还是标价上，都显得极度不协调。那就是汤姆开的本田思域。他为什么开这样的车？难道汤姆在买车的时候手头恰好有点紧？难道当时他在财务上突遭变故，令他的地位下降？

都不是。汤姆开本田思域，是因为他节俭。此外，还因为他是一位非常成功的机械工程师。因此，他从与众不同的角度来评价汽车。汤姆认为，本田思域是杰出工程、设计、效率和价值的缩影。此外，汤姆身高 1.70 米左右，身材非常适合思域。

汤姆为自己着想。他不随大流，不开宝马或奔驰来这家俱乐部。俱乐部的大多数会员也许觉得开着这样一辆低端微型汽车略显寒酸，与他们的会员身份不相称。但是，汤姆从不这样认为。他喜欢他的思域，在此之前，他的三辆汽车全都是本田思域。

在汤姆所在的俱乐部里，根据会员们的经济和财务状况的排名，可以看出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一点讽刺意味。谁最富有？不是那位开着豪华型全尺寸大型越野车的人。你猜对了，开着本田思域的汤姆最富有。

怎么可能？汤姆跟那些伪富人不一样，他的价值和大部分的成就正是他高度自尊的基础。他不需要把他自己或是他的成就用名车来包装一番。汤姆和他的表哥发明了一种新型垃圾箱和其他一些创新的产品，赚了很多钱。但是，和其他许多真正的百万富翁一样，他不会通过可笑的挥霍来炫耀自己。他在寻求价值。

为什么乡村俱乐部如此众多的会员都开着奢华的名车？那些会员大多数是有着中等偏上职业身份的大学毕业生，但他们不是百万富翁。尽管不是，但他们十分渴望被人们那样认为。

不过，由于汤姆是一位工程师（无论从哪方面看，这个词都代表着真正的成功），所以，他更注重汽车的价值和质量，而不是外表。在百万富翁群体中，工程师往往是最为俭朴的一类人。他们通常更注重产品的设计和功能，而不太重视款式和时尚。换句话讲，工程师更看重卓越的工程技术，而不太注重过度的装饰、过度的配置，以及外表富丽堂皇的汽车。工程师往往对他们所买产品的物理特性敏感得多，而对天花乱坠的广告宣传相对不太敏感。此外，汤姆和其他很多与他同样富有的人一样，不需要通过开着豪华名车显示他们的社会经济成功。

如果汽车制造商的所有客户都借鉴工程师的购物习惯，那么汽车制造商将难以赚到利润，但如果你去借鉴工程师的消费习惯，你可以做得很好。你不是希望有朝一日发达起来吗？如果那样，模仿“汤姆一族”的购物习惯吧。接受我调查的工程师的购物习惯非常明显地表明：去买那些有价值、具备良好性能的、简单的东西，看重它的价值到底值多少钱。工程师还提醒我们，不要把款式与功能混为一谈。那些需要通过对产品的选择来展示他们时尚外表的人，往往对各种牌子汽车的价格变化不太敏感，也对产品真正的物理性质不太敏感。

为什么那么多工程师和汤姆一样，开着本田车或丰田车？这两种品牌的汽车，在全世界算得上是设计最佳、性能最好、最可靠的汽车品牌。工程师对别人的摇头不会太在乎，也不在乎是否能够引起别人的艳羡，他们更在乎汽车的性能。更广泛地说，怎样将那些身家达百万美元的工程师与普通的百万富翁区分开来？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰田公司对其汽车在工程师和普通百万富翁的群体中，占有最大市场份额深感自豪。在我调查的工程师中，1/4（25%）的人说他们最近买的车就是丰田车。最受欢迎的车型是凯美瑞V6、亚洲龙和汉兰达。我们将在随后详细介绍，丰田还是所有接受调查的百万富翁中首选的汽车品牌（市场份额为10.9%）。但是，与同样富有的其他人相比，工程师选择丰田车的可能性超出两倍。

本田车在工程师中受欢迎程度位列第二，其市场份额为13.0%。相反，普通的百万富翁约6.0%的人开本田车。因此，总体看来，本田车在工程师中的受欢迎程度约比在百万富翁中的受欢迎程度高出两倍多。工程师最喜欢的本田车型是雅阁V6和领航员。

工程师不大可能认为最新款式的汽车总比以前的版本更优越。富有的工程师，其汽车的使用寿命往往比普通的百万富翁长，前者为5年零7个月，后者为4年零4个月。总体上，他们在汽车上所花的钱，比普通的百万富翁约少11%（平均而言）。

工程师不会因为开着丰田和本田车而感到不舒服，可能还有另一个原因。在财富、收入和年龄大致相当的人群中，身家百万美元的工程师往往居住在价格适中的房子里，其住宅的平均价格比普通百万富翁的住宅价格略低12%。这似乎表明，工程师在他们选择住宅、小区，以及购买的汽车方面都向调查人员少报了他们的财富。

富裕的工程师节约俭朴的天性，无疑也体现在他们卓越的将收入转变为财富的能力上。总体上，对1美元的实际收入，工程师转变成的财富与普通的百万富翁相比要多出22%。

来自美国国家税务局的遗产数据也确认了工程师具有很强的累积财富的习性。在13位总遗产额达100万美元的男性逝者中，就有大约1位（7.6%）曾经做过工程师。然而，美国男性的所有在职群体中，工程师约占到2.3%。因此，鉴于他们在男性在职群体中的整体代表性，工程师累积的财富比期望的多出了3.3倍。你是否希望增大你的经济产出效率——也就是说，将你

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的收入转变成越来越多的财富？如果这样，看看那些富裕工程师的购物习惯吧。他们更注重产品的功能，不太注重其款式，对相互竞争品牌的重要物理特性更感兴趣，而对那些投入数亿美元巨资作广告、宣传他们的名声与时尚的生产商并不感兴趣。但这不只限于汽车。事实上，我们一位在服装业工作的朋友建议我们密切关注工程师的购买行为。

阿兰 · 格里夫斯十分敬重工程师。他花了多达 25 年的时间，使自己的服装生意渐渐火了起来，谋得了很好的收入。最近他告诉我，工程师是迄今为止他发现最有鉴别力的顾客。其他的人群不会问他更多关于服饰的构造、布料、材质，以及期望的使用寿命之类的问题。当然，正如阿兰强调的那样，工程师决不会照标价买衣服。在阿兰的服装店里，他们似乎是“买换季衣服”的主力军。

节俭的超级富翁

有位棒球运动员，运动成绩在他的那个时代格外突出。但在其他方面，他也表现得十分突出：他非常节俭。当他离开人世时，其遗产总额估计至少达 4 500 万美元！他在大联盟的新秀赛季里击中 323 次。第二年击中 346 次。他职业生涯平均的击球效率为 325 次。此外，他还一度连续 56 场安打。

获悉这位棒球界的传奇人物最喜欢的书是《美国富翁的惊人秘密》时，我倍感荣幸。是的，乔 · 狄马乔、棒球先生、最节俭的百万富翁，所有这些称谓，都与我在本书中简要介绍的、过着量入为出生活的这位百万富翁联系在一起。如果人们详尽地记录每一笔开销，不管它多么微小，也都详尽地记下来，那样一来，就很容易做到量入为出地生活了。而狄马乔就曾详细地记录每一笔开销。

对于选择汽车品牌，狄马乔当时还是走在时代前列的。退役多年以后，在几次收入达到巅峰之时，狄马乔开什么牌子的车？跟其他许多百万富翁一样，他开一辆丰田。

为什么身家百万美元的传奇棒球运动员开丰田车？除了节俭的天性，狄马乔

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还在他的丰田车上获得了一笔非常不错的生意。比起所有那些开着宝马、奔驰、凯迪拉克和其他豪车的职业运动员，狄马乔只开他的丰田车逛来逛去。狄马乔的同伴也许拥有非常漂亮的汽车，但狄马乔的运动成绩、名声、地位以及净资产超过了所有同伴的总和。显然，不仅仅是汽车的问题。

有人可能会说，狄马乔对自己太苛刻了。他于1999年患癌症去世。你瞧，他本来可以买无数的奢侈品，但最终一样都没有享用过。他也许很喜欢迈巴赫汽车，看在老天的份上！但对狄马乔、工程师汤姆、威尔斯夫人而言，美好的生活不在于他们开什么品牌的车，而在于自己杰出的成就，在于他们因这些成就而产生的满足感，以及因此带来的财务自由！

汽车的品牌形象

新款奔驰E350在报纸上打出整版广告，使用了如下的大字标题：“更大马力。更大引擎。更令人艳羡。”

“更加令人艳羡”的承诺，真的能够卖出数量更多的汽车吗？对有些买车人来说，这一定是最显著的考虑标准。对那些需要被人羡慕的人来说，光是这一条，可能胜过其他更加实际的考虑，尽管奔驰的出厂质量不会总是获得如此高的评价：

> 2008年夏天，戴姆勒－克莱斯勒召回了68万辆汽车……本月，公司必须召回130万辆汽车，以修理配件和解决更多的制动问题……这比2008年一年的总产量还要多。

这种重大的召回行动，即使是汽车媒体的从业人员也不曾料到。

> 仅在4周前，奔驰公司的高级官员因为汽车质量最近的改进而受到表扬。在3月1日的采访中，……戴姆勒－克莱斯勒首席执行官说……关于奔驰汽车的质量，“情况不像媒体报道的那样糟，奔驰的质量依然是最好的”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

《消费者报告》是对奔驰汽车可靠性的排名也与这些报告的问题一致。在“上市车评价”和“新车预测”两方面，媒体研究的几种奔驰车型要么获得了“低于平均水平”的评价，要么获得了“远低于平均水平”的评价。戴姆勒-克莱斯勒公司的一位发言人对涉及S430车型的《消费者报告》的评估作出了如下回应：

在一份声明中说，“梅赛德斯-奔驰不认为存在问题”，“《消费者报告》使用的数据，是其读者自愿提供的，没有经过校核，而且与我们自有的数据或其他调查的数据不相关。”

J·D·鲍威尔协会评估了出厂3年以后的各种品牌汽车的质量。梅赛德斯-奔驰 2002 款的汽车排名低于平均水平。根据《华尔街日报》刊登的吉娜·霍恩发表的一篇文章：

梅赛德斯-奔驰已经重整旗鼓，在质量排名中逐渐追了上来。在2003年J·D·鲍威尔的年度调查中，“出厂质量”的排名位于第14名之后，2008年，它的排名上升了5位……其但在质量方面的排名，依然很落后。

还有什么比获得美国消费者“差”的评估，更让人伤心？沿着这一思路，梅赛德斯-奔驰的品牌在德国产的汽车中排第几位？J·D·鲍威尔协会最近调查了2.2万名德国车主。以下是该调查的一些结果。

丰田公司在德国消费者中满意度最高……梅赛德斯-奔驰略有改进，得分高于2008年。但该公司排名第11位，仅超过行业平均水平2%，这标志着该公司在质量问题对其奢华形象带来负面影响之后，目前仍在恢复之中。

尽管在美国和欧洲排名很差，但这似乎并没有引起戴姆勒-克莱斯勒公司的警觉。如果奔驰车主使用J·D·鲍威尔的研究中未包含的一系列购买标准会是怎

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

样的情况？令人艳羡、声名远播、情绪身份、优良质量的传承以及相关的变量，会成为某些买车人的重要考虑因素。

尽管奔驰品牌获得的评级不够理想，但其在美国的销量不降反升。2007 年，其在豪华汽车销量上占据领头羊的位置（标价等于或高于 4.2 万美元的车，共销售 18.957 6 万辆）。2007 年，在那些奔驰汽车中，约有 3/4（74.8%）的车是真正的豪华汽车。相反，在卖出的宝马和雷克萨斯车中，分别只有 40.6% 和 32% 的车属于豪华汽车。2008 年，奔驰也是豪华汽车销量的领头羊。显然，并非所有的买车人都同样受到评级的影响：

在 J · D · 鲍威尔协会出厂质量调查中排名第 1 位，可能并不是梅赛德斯–奔驰优先考虑的事情……梅赛德斯汽车集团的总裁埃克哈德 · 柯德斯认为，该项研究的质量标准，可能与梅赛德斯–奔驰的国际客户基础并不相关……“它必须仔细分析，其研究对象是否是一种全球的汽车品牌。成为 J · D · 鲍威尔的第 1 名，真的是很可取的”。

根据我的调查数据，开奔驰车的百万富翁（以下简称奔驰百万富翁）对这一品牌十分忠诚。他们驾驶着豪华汽车，本身也十分富有。对大多数这类人而言，梅赛德斯–奔驰的品牌形象，与他们的自我形象高度一致，也与他们的大多数活动、兴趣和建议高度一致。奔驰的神秘性与某些类型的百万富翁有着非常紧密的关联。奔驰百万富翁有一种行为习惯可以根据他的需要进行预测。这些百万富翁需要告诉别人，他拥有巨额的财富、无上的权力，以及高贵的身份。而他开的车是一种重要的成功、一种符号、一种显示身份的品牌。对于奔驰百万富翁，他的车就是他用来使别人不会误以为他是穷人的强大武器。的确，他开这种品牌的车，在某种程度上使他远离了那种可能——防止别人误认为他是一个普通人。

问一位奔驰百万富翁，他在过去 10 年里还购买过哪些别的品牌车。根据我的调查，哪种品牌被提到的可能性最小？具有讽刺意味的是，居然是在我调查的百万富翁中最受欢迎的品牌：丰田。

很显然，对奔驰百万富翁而言，更重要的不是由《消费者报告》和 J · D · 鲍威尔公布的评级，而是它能够显示成功、身份、财富，并且防止被社会错误地归

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

类。在 145 位接受调查的千万富翁之中，接近 70%（69%）的人在他们最近买车之前，没有看过《消费者报告》，甚至一次都没看过。选择汽车品牌，难道可以像吃块蛋糕那么容易？获得最高评价的豪车品牌，是丰田公司的雷克萨斯。雷克萨斯的承诺有两个方面：它承诺提供高质量，比如缺陷最少；它承诺帮助那些开雷克萨斯品牌的人展示他们的社会地位。但是，接受调查的开雷克萨斯的百万富翁与奔驰百万富翁的表现不同。

在所有接受调查的百万富翁当中，奔驰百万富翁在社会活动和社会特性方面几乎是精英中的精英。鉴于他们的经济社会地位如此之高，他们有理由恃才傲物。客观上，他们是耀眼的富豪。许多人难以控制他们显示和突出自己重要性的需要。事实上，与雷克萨斯的车主相比，奔驰百万富翁明显更有可能同意下面这种说法："我对成功有着几乎不可控制的渴望。"

接受我调查的奔驰百万富翁，还有一种相对应的渴望来展示他们的成功。对有些百万富翁来说，成功就够了；对另一些人来说，既然自己获得了成功，就要表现出来。这种渴望以各种不同的表达方式出现，从他们款待客人用的名贵白酒，到他们在衣着和饰物上面挥金如土，甚至理发也是一掷千金。这种类型的百万富翁戴着天价手表，在奢华的服装店购物、在饰物上挥霍无度，并且奢侈地招待别人（寄希望于别人以同样的方式招待他）。总体而言，对几乎每件东西所花的钱，他们明显高于正常人，甚至高于其他的百万富翁。

如果你打算开个派对，或者举行一场婚礼，计划邀请一些奔驰百万富翁参加，那么，先算一笔账。这些人想喝高级白酒：灰雁、普拉达、尊尼获加黑牌威士忌，以及标价高昂的葡萄酒。食物应当也同样贵得令人咋舌，并且要准备很多。奔驰百万富翁（即使他们开着宝马、保时捷、路虎或捷豹）认为，他们理应获得如此高规格的接待。他们认为自己是万里挑一的人。

奔驰百万富翁值得人们关注。他们的消费习惯、对品牌的偏爱以及生活态度，与他们的经济特性相一致。他们不仅是老练的高消费者，也是声名远播的财富积累机器。甚至在普通的百万富翁之中，这一群体也比常人拥有更多财富和更高收入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那些开丰田车的百万富翁（以下简称丰田百万富翁）呢？在跻身百万富翁俱乐部通常要求拥有的最低收入方面，数据表明，如果你仿效那些丰田百万富翁节俭的生活方式，就更容易成为其中的一员。如今，只有40%的丰田百万富翁的家庭年收入达到或超过20万美元。在将收入转变为财富方面，丰田百万富翁是最高效的人群之一。当他们首次达到百万富翁的最低门槛时的那一年，丰田百万富翁产生的实际收入其实只有中等水平。他们的平均实际收入为15.376 3万美元。而奔驰百万富翁平均实际收入为19.843 2万美元。换句话说，丰田百万富翁每1美元的收入，产生了相当于6.5美元的财富。而奔驰百万富翁每1美元的收入，只产生了5.04美元的财富。尽管奔驰百万富翁拥有巨额的财富，但就单位收入产生的财富而言，不及丰田百万富翁。这对那些收入不太高的“普通人”而言，意味着什么？这意味着即使你的收入低一些，也能够积累更多的财富。

在奔驰百万富翁中，77%的人的全部财富中，不到1%是从继承、赠予、遗产与/或信托中获得的，而在丰田百万富翁中，74%的人的全部财富中，不到1%是从继承、赠予、遗产与/或信托中获得的。2008年，这两类人群，整整91%的人，财富总额不到1%的部分，是通过信托、遗产或其他类型的跨代财富或收入转移得到的。显然，这两类人中，没有哪一类可以归为因继承而成为富人的人。基本上，接近所有的奔驰百万富翁和丰田百万富翁都是靠自己发家致富的，而不是靠继承遗产致富的。

那些只为了装富的人，心中有个目标：不需要付出辛勤的劳动，便可让人觉得他很富有。他们开着通常是入门级车型的名车。常常勉强租来这些车子。他们在所有的豪华汽车消费中，属于“打肿脸充胖子”。大多数接受调查的百万富翁（94%）最近买过车，他们不租车。

要意识到奔驰百万富翁与那些只是仿效他们的人之间的区别，并不总是那么容易。但是，接受调查的奔驰百万富翁是货真价实的百万富翁，他们不害怕展示自己的财富。实际上，我调查的百万富翁所开汽车的品牌，与他们的个性、成就、活动和兴趣是一致的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如何装富？

随便在街上问一些普通人，特别是年龄在 30 岁以下的人，他们想开什么品牌的车？很少有人会说“丰田”。你会听到许多人回答：奔驰、宝马、捷豹，等等。那些大人物呢？谁不想开这些“更好”的车，难道成功人士把他们的车想象成自己的形象代言人，也有什么问题吗？

问题在于，人们，尤其是年轻人，都把目光聚集在财富的陷阱上，而不是其他方面——包括辛勤工作或努力攒钱。只有辛苦工作和努力攒钱才能积累财富，使自己能够合理地消费这些奢华品牌。当我们想起“富裕”时，更多的是想到装富，而不是真正变富。

奔驰百万富翁之所以获得成功，是因为他们很勤奋。他们首先想到成功，然后再去考虑高消费的生活方式，而且是与他们的成功相一致的高消费。买辆奔驰，对他们来说简直是“九牛一毛”。将他们与那些“打肿脸充胖子”、只想大肆购买品牌、模仿真正百万富翁的高消费生活方式的人进行比较。一点都不意外，与百万富翁相比，那些装富的人通常对生活不太满意，对工作也不太满意。开辆租来的奔驰车、戴块天价手表，或者是在巨额贷款的房子里堆满灰雁伏特加，不会使他变得富有，也不会令他感到幸福。

装富的人看着货真价实的百万富翁时，只看表面上的东西。好比他只看重橡树繁茂的枝叶，而没有注意到它深深的根基。百万富翁的价值观和辛勤工作的习惯，好比橡树深入地底的根基，而这一根基，恰好是他们生活方式（好比橡树的枝叶）的坚实基础，而不是另一种完全颠倒过来的情形。装富的人应当寻求模仿一些什么人？丰田百万富翁。这一建议，对某些高消费者来说，可能是痛苦的。对他们来说，丰田车从来不在考虑之列。在路上开辆丰田车，简直让他们丢人现眼。这些人怎样模仿奔驰百万富翁的习惯？

首先开一辆奔驰车或其他的名车。请注意我说的话，是开一辆，而不是买一辆。在美国，正是因为有了装富的人，才会有租车公司的存在。致富没有捷径；要变得富有起来，应当像丰田百万富翁那样。但是，他们真正的目标是看起来富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有，是开着富翁们开的车子，并且看起来像一位真正有成就的人。这正是他们永远无法实现财务独立的原因。

但开辆豪华汽车还不够。为了继续扮演富人，你很可能还需要一块劳力士手表。根据我的调查，在5位奔驰百万富翁中，就有1位（22%）拥有劳力士表。这一比例，比戴劳力士表的丰田百万富翁多出三倍还多。1/4的丰田百万富翁戴精工表；1/7的戴天美时表。而在奔驰百万富翁中，20位才有1位戴天美时表。总体而言，丰田百万富翁最近购买的手表，比奔驰百万富翁最近购买的手表，少花200美元左右。

你还必须花更多的钱来买衣服。奔驰百万富翁需要买西装、套装、衬衫、鞋子、裤子、领带、围巾、大衣与/或工作鞋时，他们光顾布克兄弟、定做的裁缝店、内曼 · 马库斯、诺德斯特龙、波罗，以及萨克斯第五大道等名店的可能性，比丰田百万富翁大2.8倍。丰田百万富翁更有可能在杰西潘尼、科尔士、山姆俱乐部、西尔斯、塔吉特以及沃尔玛买这些东西。表7–1表明了百万富翁的购物行为怎样与他们开的这些，以及其他品牌的汽车相对应。到奔驰车变得越来越贵的那一天，我们也许还没有储存足够的灰雁伏特加，或者是把位于充满欢乐却平凡普通地区的毫不起眼的房子，换成在美丽的地方更加昂贵的房子。

表7–1　根据最近购买的汽车品牌，百万富翁光顾的服装和饰品店

商店	最高百分比	最低百分比	最高百分比对最低百分比（%）
香蕉共和国	宝马	克莱斯勒	5.8
布克兄弟	奔驰	福特	2.3
科斯考	丰田	宝马	1.7
定做的裁缝店	奔驰	丰田	2.9
迪拉德	雷克萨斯	克莱斯勒	2.0
杰西潘尼	福特	宝马	4.7
科尔士	福特	奔驰	3.5
内曼 · 马库斯	奔驰	福特	6.0

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

商店	最高百分比	最低百分比	最高百分比对最低百分比（%）
诺德斯特龙	奔驰	福特	2.8
波罗	奔驰	丰田	5.1
男人衣仓	克莱斯勒	宝马	3.3
萨克斯第五大道	奔驰	丰田	8.3
山姆俱乐部	克莱斯勒	雷克萨斯	2.5
西尔斯	雪佛兰	奔驰	3.5
斯登玛特	丰田	克莱斯勒	1.9
T·J·迈克斯	丰田	宝马	2.1
塔吉特	丰田	宝马	1.7
沃尔玛	雪佛兰	奔驰	3.0

穷丰田。尽管它的“口碑差”，但依然是百万富翁首选的品牌。丰田汽车负责（美国）市场营销的集团副总裁吉姆·法利作了很好的总结：

丰田的问题……是核心问题。消费者喜欢丰田的车子，并且看重汽车高质量的信誉。但大多数人对丰田提不起兴趣，它的设计平常，在市场中的地位处于中游。

我可能会问，为什么有人对别的汽车如此钟情，以至于只根据品牌的名声，而不是根据价值来买车？但这或许是保时捷“在汽车市场中具有最大的边际利润（17%）”的原因。如果你是一位开奔驰的百万富翁，开辆保时捷，你也许感觉特别好。真棒。但是，如果你只是在装富，开一辆租来的保时捷，心里清楚地知道保时捷汽车公司的边际利润很高，而你的净资产又买不起，这样你的感觉还会好吗？现在，你打算像哪一类人一样的生活？丰田百万富翁，还是装富且开着奔驰车的人？市场营销顾问戈登·温戈尔斯概括了这一问题：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

丰田……它说到底还是平凡的汽车……名字也很可笑。款式毫无特色。

但是，贬损丰田车的人，不是只有市场营销顾问和装富族中业余的批评家。一位专业的汽车评论员曾指出过丰田凯美瑞的“不足之处”，其中包括“平淡乏味的根源”。《韦氏词典》把平淡乏味定义为缺少特殊的兴趣点、生动性和个性，以及无味、单调、让人提不起精神、平庸。

天呐！谁想让别人评论自己开的车子平淡乏味？但真正缺少的是个性。汽车的广告信息可能凭想象来营造兴奋、热情，甚至优越的幻觉，但如果你的资产负债表处于危机之中，那么，你的生活又能变得多特别、有趣和兴奋呢？

顾客的忠诚度

对汽车进行评估已经成为一大产业。各种品牌和车型的质量评级尤其受到媒体的广泛关注。人们每年都怀着极大的期待，等着《消费者报告》四月版的推出。我无疑也是这样的人。这一期的《消费者报告》专门针对汽车的评级。J·D·鲍威尔协会还极为深入地观察新车的出厂质量，以及出厂后每隔几年对各品牌的评估结果进行测试。毫无疑问，这类信息对那些买车人来说极其宝贵。但是，根据诸如某些问题出现的频率、缺陷与/或出厂质量等标准而对各种品牌的汽车，以及车型进行的评级，从来就不是人们买车时的唯一依据。难道人们买车时，完全遵照《消费者报告》中对每种新款汽车的得分来买吗？

不是这样。

大多数买车人在考虑买车时采用多重标准。但如果我们只根据《消费者报告》或J·D·鲍威尔所定义的质量评级来买车，会是怎样的情形？如果是这样，我们可能都会买丰田公司生产的汽车。然而，到真正买车时，还有许多其他问题要考虑，包括价格、经销商服务、地点和便利性。事实上，根据我计算的一次回归分析，经销店的份额（即经销店的相对数目）在新车市场份额（销量）中所占比例超过40%。在解释零售市场的份额时，永远不要低估地段的重要性。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

总体而言，丰田公司制造高质量的汽车。但鉴于它的经销店数量比雪佛兰少得多，究竟哪一家更具有市场营销的优势？2007 年，根据《汽车新闻》的报道，在便利性方面，雪佛兰的经销店数目约是丰田的 3 倍（4 063 家：1 224 家）。因此，粗略计算一下便可以知道，普通的买车人一定会走过三家雪佛兰的经销店之后，才能看到一家丰田的经销店。

经销店的服务、地点、产品质量、设计、价格、燃料经济性以及一系列其他变量，都可用来解释汽车制造厂商之间市场份额的差别。根据单位销量，市场份额是一个绝好的构成指标，它表明买车人怎样在一系列的选择标准之间评估汽车。沿着这些思路，我们可以从百万富翁眼中，各种品牌的优点中发现些什么？这些人不会认真地考虑怎样花钱。然而，他们通常也不会费尽心机去寻找最低价格的东西。我曾要求百万富翁说明他们在过去 5 年买车时，都采取了哪些措施，以便获得“最划算的买卖”。在 30 种选择之中，他们提到最多的是“在与经销店谈判之前确定他的成本”。

这不应当理解为所有百万富翁都会毫无止境地购物，并且在购物时疯狂地压低价格。大多数百万富翁知道，买车涉及到一些折中考虑。因此，想想百万富翁经常提到的另一项措施：“在我以前打过交道的经销店那里买车，因为，我的时间比所谓的大幅折扣更宝贵。”

46%的百万富翁往往对汽车经销店十分忠诚。因此，他们往往对某种特定品牌的汽车十分忠诚。那些拿着高收入的非百万富翁，也就是那些只在装富的人，才是在商店里讨价还价最厉害的人，对象征身份的名贵汽车，也会厉害地讨价还价。只有 34%的这种顾客才是以上描述的忠诚顾客。

大多数百万富翁，是对产品和服务质量有着出色判断的精明人。如果他们不满意，立即就会作出改变，如果满意，则会继续在这家商店或经销店里买。在调查中，我曾要求百万富翁述说过去 10 年里，他们购买的每种品牌汽车的数量。这一问题旨在揭示百万富翁群体对哪种品牌具有最高的忠诚率。忠诚率是一个虽简单，但却有益的指标，有助于表明百万富翁怎样在竞争的品牌中作出判断。

在 10 年时间里，在百万富翁中具有最大忠诚率（45.5%）的品牌是雪佛兰

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

(参见表 7–2)。这意味着，在过去的 10 年里，所有那些至少购买了一辆雪佛兰轿车的人中，有 45.5%的人至少购买了一辆以上，通常是同一种车型。紧随其后的保持率是 44.8%。在J · D · 鲍威尔协会的消费者保持率调查中，接受调查的百万富翁列举的排名率位居前 10 位的 7 个品牌是：丰田、雷克萨斯、雪佛兰、福特、凯迪拉克、奔驰和宝马。汽车消费者趋势研究机构R · L · 波尔克公司也对客户忠诚率进行研究。该公司根据消费者忠诚度情况，对排名靠前的车型、品牌和制造商颁发年度忠诚度大奖。为研究消费者忠诚度，R · L · 波尔克公司分析了在全美国超过 600 万个家庭的消费者交易。这些保持率与百万富翁群体的忠诚率，高度一致。

表 7–2　百万富翁购买的汽车品牌

顾问忠诚度		
忠诚率——过去 10 年	**市场份额——过去 10 年**	**市场份额——最近购买的汽车**
1. 雪佛兰（45.5%）	1. 福特（9.5%）	1. 丰田（10.9%）
2. 福特（44.8%）	2. 奔驰（8.0%）	2. 雷克萨斯（10.8%）
3. 克莱斯勒（41.0%）	3. 丰田（7.6%）	3. 奔驰（9.6%）
4. 林肯（40.0%）	4. 雷克萨斯（6.6%）	4. 福特（8.3%）
5. 宝马（39.7%）	5. 雪佛兰（6.4%）	5. 宝马（7.9%）
6. 丰田（39.7%）	6. 宝马（6.3%）	6. 雪佛兰（7.0%）
7. 凯迪拉克（39.1%）	7. 本田（4.5%）	7. 本田（5.9%）
8. 雷克萨斯（37.9%）	8. 吉普（4.4%）	8. 克莱斯勒（3.1%）
9. 奔驰（37.2%）	9. 凯迪拉克（3.8%）	9. 凯迪拉克（3.0%）
10. 别克（37.0%）	10. 克莱斯勒（3.7%）	10. 沃尔沃（3.0%）

在为本书的写作而调查的百万富翁之中，福特品牌在最近连续 10 年中占有最大的市场份额（9.5%)。我在写《邻家的百万富翁》之时，1995~1996 年间对百万富翁进行过全美国性的调查，那次调查中，福特品牌同样在市场份额中排名第一（9.4%)。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百万富翁最近购买的品牌汽车有哪些？丰田占据第一位，比例为 10.9%，接下来是该公司的豪华车型雷克萨斯（大多数是入门级车型），为 10.8%。在美国，百万富翁与其他买车人存在一些共同特点：大多数人不会开奢华品牌的汽车。在两类人的市场份额之中，非豪华品牌总是双双排在第一位。

福特F系列皮卡在百万富翁中广受欢迎，也是美国最畅销的汽车。事实上，2008 年，福特F系列汽车的销量比丰田凯美瑞多售出 78 896 辆。但各种品牌之间的市场份额数据，并不代表整个百万富翁群体的买车习惯。在各种汽车品牌之间选择车型时，大部分百万富翁都优中选优。换句话讲，他们往往在不同汽车品牌的最佳车型里反复买车。从政治的角度看，只有少部分人只投一个党的票。

为什么百万富翁会优中选优？大多数百万富翁家庭拥有好几辆汽车。而且很多时候，这些汽车是因为不同目的而购买的。如果百万富翁既需要一辆全尺寸的SUV，又需要一辆中级车，通常会怎样做？通常你会发现，在一辆全尺寸的通用或福特牌的SUV旁边，停着一辆丰田亚洲龙或凯美瑞、雷克萨斯ES300、本田雅阁，或者是宝马 3 或 5 系列。所有这些车型，都是各品牌的王牌车型。

富人最喜欢的汽车品牌

人们常常问我一个难以回答的问题：如果这些人不驾驶着最新款的豪华汽车，他们怎么能成为百万富翁？

似乎大多数人难以相信，绝大部分百万富翁不开豪华名车，而且，即使他们开那种车，也通常开入门级的车型（参见表 7–3）。推销员对我们进行了非常出色的培训，让我们相信与上述情况完全相反的状况。正确的说法是，那些耀眼的富人和高收入者（很有可能并不是真正的百万富翁），的确会购买由欧洲汽车制造商生产的顶级车型。百万富翁最近一次买车，平均价格只有 31 367 美元。千万富翁最近买车的平均价格为 41 997 美元，离人们认为的 75 000 美元的价格相距甚远。不仅许多百万富翁开着所谓平淡乏味、声誉不高的汽车；有些人开的车质量排名还不是最优，他们仅仅为了追求当地经销商的可靠服务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

表 7–3　百万富翁购买的受欢迎的车型

汽车品牌	受欢迎车型
讴歌	MSX
奥迪	A6
	A4
宝马	5 系列 6 缸
	3 系列
别克	名使
凯迪拉克	凯雷德
	帝威
雪佛兰	城郊
	太浩
克莱斯勒	城乡
道奇	大凯领
福特	探索者 V6
	F 系列皮卡
	翼虎 V6
	探险者
吉姆西	育空河/育空河 LX
本田	雅阁
	奥德赛
英菲尼迪	G35
捷豹	S 型
吉普	大切诺基 6 缸
路虎	揽胜
雷克萨斯	RX 300，RX 330，ES 300，ES 330
林肯	飞行家
奔驰	E 级 V6
	S 级
水星	登山者 V6
尼桑	千里马
	探路者

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

汽车品牌	受欢迎车型
保时捷	911 卡雷拉
丰田	亚洲龙 凯美瑞 V6 汉兰达 红杉 赛纳
沃尔沃	S60，XC90

我敬重那些开别克车的人。他们在买车时表现出智慧，那种车在质量和价值方面排名都很高。在车辆可靠性方面，别克与捷豹并列第一。甚至更让人称道的是，那些变卖旧车而去购买新车的别克车主，不太可能本末倒置（欠的债比原车的价值更多）。在美国，只有约 1/3（33.6%）的新车车主会像上面那样颠倒。而在别克车的车主之中，只有 13.1%的人会这样。你可以将这种现象与三菱车的车主的情况进行对比，56.1%的三菱车主在更新自己的汽车时，属于这种不值得羡慕的本末倒置。

我还对那些开别克车的百万富翁（以下简称别克百万富翁）有种亲切感，因为对我而言，他们似乎是所有百万富翁中最低调的人。他们选择适中的品牌来对自己的财富保持低调。他们甚至比那些丰田百万富翁还要低调。无论是衣着还是鞋子，手表还是伏特加，以及他们光顾的商店，别克百万富翁都谈不上浮华。此外，了解别克百万富翁怎样判断那些举办派对的人的素质，也很不错。他们更看重举办者的人品和素质，而不是招待客人喝什么酒、吃什么东西。身家百万美元的别克百万富翁，从父母、祖父母或其他人那里获得大笔遗产的可能性最小。换句话说，他们靠自己的努力，用老式的方法获得如此巨额的财富，那就是勤奋工作和艰苦朴素。因此，这类人大多数来自较底层或中等阶层的家庭，或者是工薪阶层。基本上可以说，他们的故事在某种程度上就是林肯的故事

仔细观察这些关系之后，我回想起自己建房时的经历。数据表明：那些强烈

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

渴望展示自己的高身份、高地位的人，不一定有很大的兴趣想买别克车。建房的那段日子，一连几个星期，我都开着我岳父的别克车。在破土动工之前的那个周末，我们参观了将来打算建房的那个区域。一位名叫巴夫的未来新邻居向我们介绍了他自己，并闲聊了几分钟。接下来，巴夫向我们要了我们当时的地址和电话号码，并说“多联系”。

那个周末晚些时候，我们接到另一位名叫戴尔的新邻居打来的电话，他说自己是那个地区建筑评审委员会的“主席”，并说他知道我们打算在那个地方建房，但我们没有向他的委员会提交建房计划，以便委员会评估。他还通知我们，在计划获得最终批准以前，我们不能动工。我们想尽快获得批准，因此同意第二天去他家递交建房计划。

戴尔仔细查看了我们的计划，以及停在路上的别克车之后，评论道：“这些不符合当地的统一标准。”他说，这一地带的大多数房子大都是按统一标准建设的，但那个时候，我没有想到戴尔是故意刁难我们。我跟戴尔保证，我们请的建筑师业绩非常突出，是他建议我们使用这些计划。我付了 175 美元，买了 7 份 2008 年 W · D · 农场主公司的“建筑计划 2 727 号 A–级计划”。我还强调，我们的建筑师熟悉这些房子，因为他曾建造过十几幢类似的房子，并且解决了所有的问题。然而，戴尔审阅我们的计划时，还发现了其他一些令他恼火的事。“什么！没有大浴室？我搞不懂你们把你们的极可意浴缸放在哪里。”戴尔说。我告诉他，我们不想买极可意浴缸；我们不用这种浴缸，而是更乐意花点钱来建一栋能够住 40 年的房子，还要买 44 000 块砖。最后，戴尔提供了“官方”的批准，但我们可以看出，他并不是很乐意那样做。

这件事说明了什么？我觉得，我们未来的邻居巴夫看到我们开着一辆平淡乏味的绿色别克车时，感到恐慌（而且这辆车的轮毂罩都掉了，不过那是另外一回事了）。此外，我们是在打扫完地下室的卫生后，急匆匆地赶到建房地点的，没有穿着成功人士通常会穿的衣服。我们“土里土气的味道”，一定让他大倒胃口。天啊，我们是如此没有品位的人，谁知道我们打算在这里建一幢怎样的房子呢？

另外，我们不认识巴夫，也让他觉得无趣。巴夫开一辆保时捷，他的妻子开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一辆奔驰。我们是不是粗心大意地选了一个建房地点，最后我们才发现，周围的邻居个个比我们的收入高，而且“身价”也比我们明显高出许多。要跟这些邻居攀比起来，我们的生活支出会不会明显增多？后来的事实证明并非如此。我们没有和戴尔或巴夫成为好朋友，尽管我写的《美国富翁的惊人秘密》登上《纽约时报》畅销书名单时，巴夫的妻子曾给我打过电话，并且想在她家举办一个签名售书派对！一点小小的成功就能产生如此巨大的反响，实在令人惊奇。这甚至改变了伪富人一度根据别克车来判断人的倾向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 8 章
百万富翁的幸福感

国力来源于祖国大家庭的完整。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

搬到我们自建新房之后约一个月，我和妻子参加了当地一个鸡尾酒派对。没过多久，人们便开始考我，谁是美国的有钱人，以及这个小区里的人有多富。一位女士提出了一个有意思的问题。

“斯坦利博士，您是一位教授，怎么能居住在这个小区？”

我向她咨询：“你说‘怎么能’，是什么意思？”

她说，这是一个奢华小区。事实上，她是这么说的，“我们的孩子是当地高中最有钱的孩子！”

我问她：“你怎么知道这是一个奢华的小区？”

“看看这房子的面积就知道了，教授。”

我随后说：“房子的面积更能看出人们抵押贷款的额度，但往往无法真实反映人们的净资产。”此外，这些房子也并非豪宅；它们的面积只有325~420平方米，并非大得惊人。

我解释道，我在这里买地建房，不是为了这里的奢华，而是觉得这里离市中心近了10英里，而且，我买地的时候房地产处于低谷期。在20世纪80年代初的一次采访中，一些房地产业的百万富翁告诉我：“现在是买房的好时机。”除此

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之外，我们自己建房子，比从开发商手里买房节省约 40%。我还解释说，搬到这个地方来之前，我对附近学校的学生作过调查。我非常确定地发现，搬到那个地方我们可能有点不合适。为什么？因为我们比普通人在经济条件上要好很多（即使我们开着很平淡乏味的汽车）。在我进行研究的时候大约只有 1/10 的业主是百万富翁。

附近地区的大多数家庭，年收入都在 10 万美元以下，包括那些居住在经典殖民地（她的房子！）中的家庭。我指出，受过良好教育、拿着丰厚收入的人通常觉得有强烈的冲动居住在中高阶层的社区内，即使他们只能勉强过下去。

她对这些评论的反映是："嗯，你显然继承了一大笔遗产。"我告诉他，父母只留给我一大把大学学费的贷款要我去偿还。我们的交谈到此结束了。

很显然，和大多数人一样，我的这位邻居没有理解我的观点。富有的明显标志，比如住宅和汽车等，更能体现人们对贷款的利用程度，而不太能说明他们投资组合的规模。

富人怎样生活？

还记得我在第 5 章中介绍过的千万富翁卡尔顿吗？如果你拥有他那样的巨额财富和收入，你会怎样生活？你是否会觉得，有必要买更贵重的东西以便比得上那些有钱的邻居们？把丰田车扔掉，换一辆宝马，把单调乏味的精工手表丢进垃圾桶，换一块价值 2 万美元的百年灵？把你的地下室再挖一层下去，建个酒窖？把你的克劳福德牌苏格兰威士忌和 10 美元买来的梅乐酒倒掉，到附近最贵的白酒和葡萄酒商店里，告诉那里的专家们，你对自己以前如此节俭的生活感到懊悔不已，并全权委托他们帮你挑选最奢华的酒，去装满你的酒柜和酒窖。毕竟，那只是花点钱而已，而你多的是钱。

如果对生活方式作出如上这些改变，你也许在想，你的消费方式可能与富有的邻居们相差无几。没错，有可能是这样，但那并不意味着你的收入或净资产相当于或多于你的邻居们。事实上，你会发现你身边的那些人一个个都赚取着高收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

入，可能有、也可能没有巨额的净资产。问题的底线是，你对自己的住宅和所生活的社区的选择，将对你的资产负债表产生最为巨大的影响。你怎样选择房子，比起其他任何东西对你的生活支出将产生最大的影响，要么是大把地支出，要么是减少一点。

如果你在奢华社区内买下昂贵的豪宅，并且在成堆的富人中定居下来，那么，在别的任何方面，你都会像富人那样花销。你也许能够承受得起抵押贷款。你甚至也算过一笔账，觉得自己能够承受更高的房产税和保险等附加成本。但是，另外一些隐性的附加成本将会加重你的负担，而且超出你的想象。抵押贷款也许你还能应对，但那些奢华的汽车，比如奔驰或宝马（而且不是入门级车型）、你为自己和配偶买的天价手表、价格令人咋舌的衣服，还有那些定价荒唐的白酒和葡萄酒，该怎么办？还有，当你急匆匆地走出屋子，到私立学校去接你的孩子们之前，不要忘了你在内曼 · 马库斯买的名牌鞋子，或者是扔下一张支票给家里的女仆，要她等会儿记得给到你家来的人开门，因为那是你请来安装极可意浴缸的工人师傅。

如果你现在并不富裕，但预期很快会发一笔横财，怎么办？倘若你像大多数人一样，高消费的观念就会主宰你的梦想。为什么不趁着手头有钱的时候，挥霍一番呢？佛罗里达州的一对中年夫妇也许是这么想的。他们觉得，他们的移动住宅，包括地皮，将有 100 万美元。预期会变成富翁之后，他们花 5.2 万美元买了一艘游艇，花 4 万美元买了一辆卡车。但此后不久，房地产开发商撤销了报价。或许这对夫妇在他们开始装富之后，一直在等着自己变富。

我最近的调查明确显示：那些生活在奢华小区中的人大部分是伪富人，其收入或财富都不及邻居。似乎有一种强大的引力拉动着他们像高收入的邻居那样消费，这种引力甚至战胜了最坚定的意志。

但如果你的大部分邻居都不富裕，怎么办？卡尔顿没有和那些耀眼的富人，或是那些高消费的伪富人居住在同一个地区。卡尔顿的净资产没有受到高价租车的不利影响；回想一下，他开着一辆价值 2.8 万美元的丰田亚洲龙。他不会用天价的葡萄酒或白酒来招待客人，但他依然待客慷慨。卡尔顿明智地居住在使他有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

动力降低自己花销的地方。那种力量有助于使他的净资产不断增长。

蓝领百万富翁的幸福感

十多年后，邻家的百万富翁依然是富翁，并且过得很好。调动我的兴趣来关注这一人群的人，是美国广播公司电视台的 20/20 新闻杂志电视节目制片人黛德丽。她问我是否能够分辨出邻家百万富翁型的富翁们所生活的地区。我检验数据库之后，非常精确地指出了这些人居住的几个地区。据此而制作的电视节目肯定让人感到十分惊讶。描述的大多数住宅价格在 20 万~40 万美元。所有居住在这些地区的邻家百万富翁类型的富翁都至少拥有价值 100 万美元的投资组合。然而，他们通常只会花超出 10 美元的价格去买瓶葡萄酒。

节目在电视中播出之后，我对数据库进行了统计分析，并最后简要介绍了那些居住在当前价值为 12.5 万~39.5 万美元房子中百万富翁的情况。特别有意思的是，他们大部分邻居的财富只相当于这些富有的受访者已累积财富的约 1/5。对数据进行详尽检查时，我的脑海浮想起另一个电视节目的片断。那时，我正在奥普拉秀上宣传我的《邻家的百万富翁》一书。一位着装亮丽的女观众向我提出一个老生常谈的问题："如果你不花钱，拥有那么多钱有什么好处？"这位女观众听到我极力提倡节俭生活，被激怒了，显得义愤填膺的样子。她接着说："这些过着苦行僧般节俭生活的人，未必很幸福。"看来，她和大多数并不富裕的人一样，认为人们花钱越多，对生活就越满意。但她没有完全理解变富的好处。成为富翁，更多地与财务独立相联系，而与人们拥有奢华的品牌关系不大。高度的自尊涉及实现财务独立。来自事业成功和财务独立的成就感使人们对生活满意，感到幸福，而不是那些毫无意义的标志物使人幸福。

居住在价值低于 40 万美元住宅中的百万富翁，有多少人会觉得自己幸福？超过 9 成（91%）的人表示，他们对自己的生活极为满意。然而，在 20 个百万富翁里，只有 1 个百万富翁收藏葡萄酒。幸福的人往往过着极端量入为出的生活。我在自己曾开展的所有研究中都发现了这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大多数过着低调生活的百万富翁，从没赚得很高的收入。事实上，他们的家庭在首次达到百万富翁标准时，平均每年的实际收入为11.333 4万美元。然而(正如我反复强调的那样)，大多数人在没有挣到足以变成百万富翁的高收入的同时，却过着高消费的生活。你想要变成富翁？如果是这样，你可以像这些低调的百万富翁那样生活。他们的生活方式不仅仅只是在普通中等社区内买套价值适中的住房那么简单。

居住在价值低于40万美元住宅中的百万富翁，其人口统计学特点，类似于我在14年前介绍过的“邻家的百万富翁”。92%的人已婚。在90%的案例中，男人是家中的顶梁柱。那些已婚的人里， 62%的人没有离过婚。他们住宅的平均价值为29.321 4万美元。平均算起来，2006年，他们家庭的所有实际收入为15.219 3万美元，或者说，超过他们当前住宅价值的1/2。

并非美国所有的地区，都同样涌现出这些低调的百万富翁。我在1979年，就发现了这一特点。那个时候，我的一位学生里克请我分析来自一项大型全美国性调查的数据，该调查由纽约证券交易所开展，对象是投资者。里克还请我撰写我的调查结果，并在证券行业协会的全美国大会上介绍了我的论文，请我作演讲。在演讲中我指出，大多数投资业务的推销人员浪费了自己的时间，把那些伪富人误认为是潜在客户。我建议，他们应当将目光投向我当时称为“蓝领”的百万富翁身上。事实上，我向他们引入了低调的邻家的百万富翁的概念：

> 这些富有的、蓝领型潜在客户……人数众多，不需要购买价格高昂的饰物，而白领则通常会把它们当做身份的象征。那些与大多数经纪公司相关联的符号是中高阶层的标志。他们的语言、暗示、气氛、建筑风格、广告和衣着，也许表明经纪人对蓝领百万富翁的投资需求并不感兴趣，那些蓝领富翁包括捕鱼船的船长、材料经销商（特别是起重机和打桩设备的经营者）、农场主和牧场主、废旧金属经销商和拍卖商。

我还曾指出，作为他们各自群体中的一部分，在美国中西部地区集中了这些

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

净资产值很高的富翁。这些调查结果，与我最近开展的全美国性调查的结果相一致。在后者中，中西部地区"邻家的百万富翁"的集中度比预料中的大 1.65 倍。美国南部也高于正常水平的 1.2 倍，而加利福尼亚，特别是美国东北部地区，"邻家百万富翁"的集中度低于预期水平。这些集中度数据与在每个地区发现的葡萄酒爱好者的比例是反向相关的。俭以防匮的传统价值观依然在中西部许多地方流行。如果我开了一家奢华的葡萄酒吧，或者是经营一家豪华汽车经销店，我根本不会想到在中西部地区做生意。显然，我代表纽约证券交易所的演讲，触动着每位听众的神经。因此，很多人请求我作同样的演讲，以至于我不得不培训两位以前的毕业生当助手，让他们照着我的稿子发表演讲。

在演讲后令我记忆最深的一个场面，是我曾与一家投资公司的总裁进行过的交谈。那时，约翰的公司只在中西部地区运营。他还强调，他的公司开发了一个成功的公式，使公司非常有效地渗透到蓝领百万富翁这一群体中做生意。结果，公司逐步发展为美国最成功和管理最优秀的经纪公司之一。该公司的办事处一般只有一位注册代表和一位助理。那个时候，公司所有的办事处都有意分布在小城镇上。公司的战略是在狭小的地理区域中成为投资产品的主要供应商，结果证明，这一战略定位极为成功。

约翰解释道，在他公司的客户中高度集中了一些生活俭朴且为人低调的农场主和牧场主、小企业主、教师和教授，以及拍卖商。我随后对该公司的调查确认了该公司的客户实际上是富翁。

不仅约翰公司的客户生活节俭、能够高效地累积财富、为人低调、不招摇过市，与他合伙经营公司的合伙人同样如此。以我的重要联系人、该公司主管市场营销的合伙人为例。我称他为 T 先生。刚刚 30 岁出头时，T 先生已是一位百万富翁，但生活却相当俭朴。他花钱很少（根本不买葡萄酒），但投资却是大手笔。T 先生尤其擅长将蓝领富人与交易场中的经纪人联系起来，这样一来，约翰的公司派他去培训新员工，他利用这个机会撰写了一本手册，教别人怎样向蓝领百万富翁推销投资产品。后来事实证明，光是那本手册就对这家公司弥足珍贵，以至于 T 先生当上了整家公司负责营销的主管。这位年纪轻轻的百万富翁开什么品牌的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

车？我记得很清楚：他开一辆已经驾驶10年的福特汽车，该车的里程表已达24万公里。汽车一发动，蓝色的烟雾就从排气管喷射而出。(“没问题，汤姆，它上个星期一还跑得好好的”。）你能说出这个处在美国中西部地区小镇的价值观吗？T先生就这样开他的福特车到处跑，去找寻富裕的投资者。在那个时候，他的业务范围是有着2.5万名居民的农村社区，那里养的猪甚至比住的人还多，但没有看到一间葡萄酒酒吧。

T先生的交易范围是有名的美国养猪村，而T先生的许多客户都是富有的养猪场场主。他最富有的一位客户也是一位养猪场场主，即使在蓝领百万富翁之中，这位场主也稍显不同寻常。首先他未经预约，就打电话给那位客户。见面的时候，正好是午餐时分。场主的妻子邀请T先生到会客室。他发现场主正坐在一把硕大的理发椅中打盹，身上穿着挂肩式的工作服。原来，场主每天吃完中饭后，都小睡半小时。那把理发椅是房间里唯一的家具，而且与地板上带有花纹的地毯不相称。但是，正如T先生评价的那样，房间里十分精致美观的内部设计与房主拥有的财富通常是负相关的。美国所有的千万富翁并不会都在客厅里铺着豪华地毯，或者在酒窖里珍藏着大量葡萄酒。

我对这家公司印象更为深刻的回忆，是我对公司经营合伙人发表演讲之前发生的事情。几乎所有的合伙人都很年轻，大约三四十岁，而且全都是百万富翁。正当我打算在午餐会上介绍他们的客户时，约翰告诉我，我们会受到“洛加”的款待，吃“上等牛排”，还喝葡萄酒。哇，我想。这些家伙也许不如我想象的那么节俭。那时，T先生和两位助手拎着两大袋双层吉士汉堡包走了进来。随后，奶昔也送到了。

我心想，不是说“洛加”款待我们吗？后来我才知道，“洛加”实际上就是T先生本人，罗格是他的姓。他负责招待别人午饭时，大家都叫他“洛加”。

没人抱怨这顿午餐；相反，菜单体现了这些人的价值观。这里的食物都是毫不招摇、非常实惠的，主要针对那些丝毫不炫耀的富人。此外，吉士汉堡很快就吃光了，剩下的时间大家都在谈重要的生意。午餐会结束后，约翰跟我攀谈了起来。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

谢谢你……出色的演讲。我希望你不烦这些汉堡包……实际上，我们很喜欢你，也感谢你为我们做的一切。这就是我们请你吃双层吉士汉堡和奶昔的原因……

昨天，纽约一家大型投资银行的重要人物在这里作了一场演讲。我们招待他们的是麦当劳的汉堡（只有一块馅饼）外加可乐……没有奶昔！但你来了，我们改吃这家店里的汉堡。

这些人懂得，在午餐会上吃什么并不重要。见面洽谈的目的是传播信息和好点子，使公司及其合伙人更加高效地运营。合伙人不会因为餐桌上没有摆牛排和葡萄酒，而觉得身份被贬低。相反，艰苦朴素和确保财务安全实际上提升了他们的自我形象，强化了他们的自尊。不管你采用怎样的说法，我们可以在“俭以防匮”和“一分耕耘，一分收获”等谚语中，找到这些人深植心底的传统价值观。高度的自尊与创造财富，始于设定目标并努力实现它们，而不是始于在餐桌上摆满奢华的葡萄酒瓶。

这些合伙人是否忽略了些什么？那个时候，他们以为所有生活低调且拥有巨额净资产的投资者都居住在美国郊区的小镇上，但最后他们开始发现，大部分百万富翁，包括那些居住在大都会地区的百万富翁，都过着极为量入为出的生活。如今，这些公司在美国的办事处，比其他任何一家投资公司都多，而且其办事处遍布大大小小的城镇和城市。不一定非得居住在小型农业社区才能培育农村社会的价值观。根据某位作家的观点，这种价值观部分地在于对消费“有着深深的怀疑”。

幸福感可以买来吗？

暂时想象一下，你今天对自己的生活“略感幸福”，因为你在 2008 年的年收入为 5 万美元甚至高达 10 万美元。2009 年，你的收入将达到 20 万美元。鉴于这种情形，你预期自己对生活的满意度也会同步提升，或许会让你归入对生活感到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“极为幸福”的行列。但是，我劝你不要做这样的指望。

并非所有的高收入者对他们的生活都感到满意。那么，那些告诉我“对生活不满意”、在财务上却显得非常富有的人，都是些什么人？即使他们具备了所有研究发现的幸福的基本要素，即使拥有幸福的重要组成要素，比如健康、充满爱的家庭、愉快的工作等，他们依然不幸福。为什么会这样？

他们对生活不满意，很大程度上可以在他们自己作出的某些选择中找出原因。其中两个关键的选择是社区和住宅。两者都会影响人们的消费模式。如果你每年的年收入在20万美元，但却像年收入达30万美元的邻居们那样消费，会是怎样的情况？你可能支出超过收入，入不敷出。正如我的调查和研究中发现的那样，那些支出大于收入的人往往对他们的生活不满意。相反，那些量入为出的人明显更有可能觉得自己幸福。

那些发现自己难以比得上收入更高的邻居的人，不可能觉得自己幸福。我研究过不幸福的高收入者的收入和财富特点。大多数人都存在身份认同的问题。他们根据邻居来认同自己的身份，并且采用邻居们的消费模式。但邻居们的收入和财富比他们明显高得多。这些对生活不满意的人，在他们各自的社区内不会是领头雁。在客观的条件下，他们只处在末流水平。在美国，这些对生活不满意的人，与他们的邻居对比收入和净资产时，会排在什么位置？他们高度集中在末流水平。而且，这些人所拥有住宅的市价也低于他们所处社区的正常标准。然而，他们几乎买不起自己的住宅，也几乎承受不起自己的消费习惯，而他们富有的邻居们则完全不一样。实际上，这些人是在真正富有的社区内装富的人。

这样的人，怎样才能找到幸福？不再装富！这在当前尤其紧迫，因为房产价值在直线下跌，而且，有些人很想抓住所谓的赚钱机会，或者想住到奢华的小区中。永远不要忘了，住在奢华小区中的漂亮房子里，会让你的抵押贷款还款额、房产税和保险明显高很多。你的自尊可能有点受到伤害，因为你要承认自己没有足够的收入居住在耀眼的富人周围，但是，那种伤害会随着时间的推移而消逝，而且，只要你不再挣扎着要去追赶那些愣比你跑得快的人，你对生活的满意度几乎百分之百地会有所提升。假如你的自我价值的确是根据你所生活的社区、所开

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的车、所喝的伏特加酒来定义的，或者是另一种情况，你根据实现财务的独立性来定义你自己和你的价值，究竟哪种情况会使你获得某种程度的财务自由？难道使你的净资产逐渐变得更雄厚一些，也是降低你的身份吗？

大多数拥有 6 位数或更多收入的人对他们的总体生活感到满意。然而，罗伯 · 史密斯不是这样的人。尽管他认为自己可以采用消费的方式抵达“幸福山庄”，但似乎他花钱花得越多，反而对自己的生活越来越不满意。

罗伯没有理解，生活满意度与花钱之间的关系在于哪些方面？那些过着量入为出的生活的人，往往比罗伯这样的人幸福得多。与罗伯形成鲜明对比，亨利 · 琼斯则知道他为什么对自己的生活满意。他过着量入为出的生活。他严格按照自己的收入花钱，此外还年复一年地谨慎投资，最后，他在财务上有了保障，实现了财务独立。

感到不幸福的罗伯和感到幸福的亨利都是典型的例子，也是婴儿潮时代出生的高收入者的标志。全美国范围内，我在对 1 594 个家庭的调查中挑选出来了 300 个婴儿潮时代出生的高收入者，上面谈到的两个人便是这 300 人样本中两个子样本的典型例子。你会发现，他们两人在很多方面有着共同点。两人都在几乎相同的年龄开始工作，如今两人同为 50 多岁。从全美国来看，他们居住的房子，买入时的价格都低于 80 万美元。在美国东北部地区，其住宅价值将超过 100 万美元，在加利福尼亚州甚至更高。

亨利的幸福家庭比起不幸福的罗伯家庭，年收入和净资产明显高得多。罗伯之所以感到不幸福，是因为他试图与收入更高的亨利在消费上攀比。但罗伯是在妄想，他用邻居的消费行为来认同自己的身份，并且试图模仿；而他的邻居比他更能承受得起高消费的生活方式。同时，罗伯认为他和亨利好比孪生兄弟，或者至少好像是表兄弟。但在现实生活中，无论是在幸福感的尺度上，还是在财富积累的尺度上，他的大多数邻居都比他高得多。

然而，在每样显性的消费上，罗伯都比得上亨利。尽管他的收入远不如亨利那么多，但在奢华品牌和其他价格高昂的装饰物的消费方面，完全比得上亨利，有些甚至还超过亨利。罗伯一直在追赶。他赚钱的目的是为了消费。但是，他消

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

费得越多，对生活就越不满意。他还认为，如果有更多的钱来花，他也许会抵达“幸福山庄”。不幸的是，罗伯不仅错误地理解了是什么使生活幸福，而且，在通往“幸福山庄”的道路上，也明显地南辕北辙了。

什么使得罗伯如此大手大脚地花钱？诚如我们在本书中看到的那样，也如同统计数据清楚地表明，首要的因素是他的住宅。罗伯居住在高收入、高消费的社区中，周围都是比他的消费更高的邻居。罗伯和他的同类人居住在费尔菲尔德、威郡、北富尔顿县、棕榈滩附近、坎布里奇、北部海岸、谢克海茨，以及帕罗奥图附近。

在这些地方居住下去，觉得生活不幸福的罗伯，最终会变得怎样？人们选择住宅的市场价值，很大程度上受其职业地位的影响。那些职业地位很高，但收入相对低于邻居的人，通常过着支出大于收入或者入不敷出的生活。在消费方面，他们挣扎着与高收入的邻居攀比。在接受调查的婴儿潮时代出生的高收入者中，是否有某一职业类别比其他类别的人对生活更不满意？没错！企业的中级管理人员往往更容易大手大脚地花钱，而且常常超出自己赚钱的能力范围。换句话讲，在觉得生活不幸福的罗伯之流中，中级管理人员比其他职业类别的人更多。或许这些人试图模仿其他职业类别的人们的消费方式，即那些他们企业高级管理人员。

金钱Vs.满意度

格伦·菲尔堡教授是研究收入对幸福/满意度的影响的权威。菲尔堡博士发现，收入与生活的总体满意度之间存在着明显关联。他还发现，“相对收入”比起“绝对收入”，能够更好地预测人们的幸福感。

> 更加富有的人往往感到更加幸福。不过实验表明，最重要的并不是收入本身，而是相对于同伴的收入……美国人将他们自己与那些和他们年龄相仿的美国人进行比较，结果导致享受适应征的出现，因为美国人的收入在成年

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人的一生中不断增长……但总体幸福感却不会一直不断地提高。在富裕的国家中收入持续增长，可能推动了消费，而尽管个人的消费水平越来越高，幸福感却保持在恒定的水平。

如果你比大多数朋友、邻居与同事的收入更高，你猜会怎样？那么，你可能比那些收入相对比你低的人，更感觉幸福一些。

你可能将自己与之对比的那群人，是哈佛大学经济学家艾佐·卢特莫称为“类似于别人”的人……如果你比较收入相当的两个人，其中一个居住在更富裕地区，另一个居住在较贫穷地区，那么，前者的幸福感不如后者。

如果你只研究那些居住在卢特莫教授所谓“更富裕地区”的人，结果会怎样？你会发现，“富裕山庄”的有些居民对生活十分满意，有些则不然。

是什么因素造成了这种差异？为了回答这一问题，我研究了两组婴儿潮时代出生的高收入者，即像罗伯那样的人和像亨利那样的人，我把他们称为“罗伯一族”和“亨利一族”。所有人都出生于1946~1964年，年实际家庭收入达到或超过10万美元。认为自己生活满意度最高的那些人，与认为自己不满意的那些人形成了鲜明对比。“亨利一族”属于对生活最满意的人，而与之完全相对的则是“罗伯一族”。

区别高收入者的幸福感

毫无疑问，研究不断表明，高收入人群往往对他们的整体生活感到满意。但收入不是唯一一个与幸福相关的因素。如果重点关注那些年收入高达6位数的人，且其收入差别已经缩小，尤其是上述这种情况。

消费模式也是对生活满意度存在差别的原因。在这方面，可以通过研究“罗伯一族”和“亨利一族”的人口统计学和住宅特点获得一些洞察。正如我们提到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的那样，亨利和罗伯如今都50多岁（参见表8–1）。亨利的第一套住宅花了6.8万美元。那时他26岁，家庭每年的实际收入为3.66万美元。他的第一套住宅的买入价格，与他当时的家庭年收入之间的比率为1.86。罗伯在27岁那年，买下第一套住宅。他花了7.41万美元，当时，他的家庭年收入为4.01万美元。与亨利类似，罗伯首套住宅的买入价对其家庭年收入的比率为1.85。

表8–1 婴儿潮时代出生的高收入的幸福感Vs.不幸福感

	对生活不满意（罗伯一族）	对生活很满意（亨利一族）
人口统计学特征		
年龄（平均）	54	55
婚姻状况		
已婚，从未离婚	62%	61%
已婚	29%	35%
教育状况		
大学毕业	91%	90%
就读过/毕业于职业学院	57%	62%
在大学班级中的排名（前5%）	25%	19%
经济状况		
家庭年实际收入（平均/万美元）	203.3	307.4
从信托、遗产或亲属的赠予中获得的收入的百分比（1%或更高）	17%	12%
上一年捐献给慈善事业的家庭收入（5%或更高）	38%	60%
金融资产（平均/万美元）	303.8	1 383.0
比率：金融资产/家庭收入	1.49	4.50
首套住宅：当时与现在		
首套住宅的买入价格（平均/万美元）	74.1	68.0
购买首套住宅时的年龄（平均）	27	26

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

（续表）

	对生活不满意（罗伯一族）	对生活很满意（亨利一族）
购买首套住宅时，年家庭实际收入（平均/万美元）	40.1	36.6
比率：首套住宅的买入价格/购买时的家庭年实际收入	1.85	1.86
当前的市价（平均/万美元）	798.1	785.3
比率：住宅当前的市价/家庭年实际收入	3.93	2.56
比率：金融资产的当前价值/住宅当前的市价	0.38	1.76

30 多年前，罗伯和亨利的家庭年收入水平非常类似。那个时候，两者住宅的买入价格对年收入的比率几乎完全一样。

但 30 年之后，出现了怎样的变化？自罗伯和亨利买下第一套住宅以来，两人都搬了两次家。如果了解到他们中哪一位如今居住在更昂贵的房子里，你也许会感到吃惊。鉴于亨利觉得自己幸福，而罗伯觉得自己不幸福，你也许会猜亨利现在住的房子更贵一些。我们不是都认为，住在更漂亮、更豪华、地段更理想的房子里我们会觉得最幸福吗？罗伯一定也是这么想的。他的住宅的当前市场价值为 79.81 万美元，或者说，接近如今美国现有住宅平均价值的 5 倍。而亨利的住宅的当前市场价值为 78.53 万美元。尽管两者之间的差别并不大，但两人在幸福尺度上的差别，却相距甚远。

高收入者之间幸福感的差别并不是住宅价值能够解释的，而在于一些更基本的东西。亨利了解到，涉及住宅与幸福的重要规则是：

幸福的人们，往往居住在他们能够轻松承受得起的房子中。

因此，从财务的角度而言，亨利能够在经济上承受他的房子及所有相关费用，从而他觉得生活幸福。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

30 年前，罗伯和亨利最初的收入相差无几，但几十年过去了，很多事情都发生了改变。2008 年，罗伯的家庭实际收入为 20.33 万美元；亨利的家庭实际收入则为 30.74 万美元。鉴于他们各自的收入水平，对亨利而言，其住宅价值对收入的比率为 2.56，而罗伯则为惊人的 3.93。罗伯又和与他相类似的人一样，居住在家庭收入和财富水平比他更高的人的社区中。而亨利则完全相反。

罗伯的家庭年收入也处在美国前 3%的行列，他怎么会感觉不幸福？因为他居住在位于奢华社区内的昂贵宅子中。他居住的地方，大部分的住宅售价超过 100 万美元。相比邻居而言，罗伯怎么会觉得在经济上几乎一无所有呢？很有可能，在“罗伯一族”中，如果其他人都赞成下列的表述，只有两个人会不赞成：

在财务上，我们比大多数邻居的状况更好。

与之形成鲜明对比，同样是这种比率，换做“亨利一族”则完全相反：只有两个人会赞成上述表述，其他的人都不赞成。因此，亨利拥有比罗伯多出 4 倍的投资组合（138.3 万美元对 30.38 万美元）。另外，罗伯当前的金融资产/住宅当前市价的比率为 0.38，而亨利的这一比率为 1.76。到目前为止，罗伯和妻子一直在工作，他们已经挣到了超过 300 万美元的收入，但只储蓄或投资了 12 万美元，占他们总收入的 4%左右。接近 18 万美元的余额，来自其他金融资产的升值。罗伯拥有宽敞的住宅，但其投资组合的规模却很小，这样的问题是如今很多人都同样面临的。正如我在第 5 章中曾定义过罗德尼的那样——“死要面子活受罪”。

如今，像罗伯这样高收入者比从前更多了，即使我们曾经历过经济萧条和暂时失业。在这个时候，有些人受到各种诱惑，在更奢华的社区内买下了价格更高昂的房子，因为他们觉得那样划算！他们在破产的边缘挣扎，或者不支付抵押贷款，而去大肆购买他们更有钱的邻居们喜欢的其他物品。为什么总是有人选择不幸福的罗伯所走过的老路？因为他们觉得，在奢华社区中拥有一套住房，会明显提升他们对生活的总体满意度。但是，现实并非如此。最初的极度兴奋和短暂的优越感消失之后，接下来是什么？接下来会发生的是，他们不得不支付房子的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

抵押贷款，以及由于居住在“奢华地带”而导致的各种附加费用。从缴纳数额更大，且不断增长的房产税，到孩子上私立学校的巨额学费，都与居住在奢华社区有关。罗伯居住的地区，超过40%的学龄儿童都上私立学校。

过去10年里，“罗伯一族”中整整42%的人至少买过一辆奔驰与/或宝马，而“亨利一族”中，43%的人会这么做。但前一个类别的人，还买过其他众多品牌的汽车：奥迪、凯迪拉克、英菲尼迪、捷豹、雷克萨斯、林肯和沃尔沃。总体上，“罗伯一族”最近买的车比“亨利一族”最近买的车多花了约11%的钱。

居住在奢华社区内豪华住宅中的“罗伯一族”，还可能导致家庭成员间的不和谐。有些住在豪宅中的人，往往难以向孩子们解释为什么不能出钱给他们买乐队的制服，更不要说出钱参加学校组织的欧洲游了。毋庸置疑，并非所有居住在耀眼富人区的人都对生活感到欣喜。许多人甚至难以支付日常生活的账单。相反，“亨利一族”中，大多数人居住在他们能够承受得起的住宅之中，他们生活幸福。“罗伯一族”应当了解，在全美国范围内调查的高收入人群之中，住宅的市场价值（并延伸到社区的奢华程度）与总体生活满意度之间并不存在统计学上明显的关联。在美国任何一处奢华社区中，总有些业主过着极度量入为出的生活，因此，他们整体上对生活是满意的。相反，那些过着入不敷出生活的人则不会满意。

如果你买下一套昂贵的住宅，寄希望于它会升值，怎么样？罗伯就是这么想的。这样的希望无法帮你支付房钱和其他相关费用。它也不会令你觉得自己的身份提高了许多。持有你的抵押物的银行，不会减免你为那些膨胀的自我形象所付的费用，这些费用远超过你当前真实的收入水平（尽管政府会设法这样做，尽力去帮助这些还不起房贷的人）。始终要牢记关于住宅和幸福的重要规则：

居住在你能承受的住宅之中。

奢华社区的坏影响

大多数“罗伯一族”意识到，相对而言，他们是富人社区里最穷的人。他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

们也知道自己的支出大于收入。但他们说服自己，要紧邻那些耀眼的真正富人居住，付出这些代价是值得的。

“罗伯一族”中的许多人还让自己相信：他们与更高效累积财富的那些人在某种程度上是有关系的。邻居的成功和名声某种程度上会影响他们。“罗伯一族”还喜欢告诉别人，他们居住在“百万富翁成群、成功人士扎堆”的地方，或是离得很近。不幸的是，他们那些富有的邻居不会用其巨额收入替他们支付一分一厘的账单。如果说罗伯从富有的邻居那里也获得了一些“收入”，那就只有“心理收入”。罗伯运用这种想象的“收入”试图提升他的自尊。罗伯并不富有，但却是非常富有的群体中的一员（虽说这只是他在脑海中的想象）。他希望被人认为他就是这群人中的一分子，希望人们不会根据他个人困窘的经济状况来评价他。

罗伯相信，富有的社区有着极大的优越性，头上顶着耀眼的光环。由于罗伯也生活在这种光环之下，他认为，他有资格把自己想象成比别人优越的人，甚至比那些没有居住在奢华社区中的高收入/巨额净资产的人更优越。罗伯承认，他不像邻居们那样富有。他接受这一事实。但罗伯对那些没有居住在奢华住宅中的人是怎样想的？他认为，那些没有居住在奢华和富有地带的人，即使是千万富翁，在社会和经济地位上也不如他自己和他身边的富人。

但这是个残酷的现实：居住在所谓的奢华社区中不会使人们变得富起来。相对于他的邻居，罗伯尚不富裕，相对那些没有生活在奢华社区中、居住在价格适中的房子里的百万富翁，他也不富裕。你可以试着让罗伯明白一这点。想想“罗伯一族”怎样回答下面这个问题：

你所积累的财富，比与你年龄相仿/收入相当的大部分人，是多还是少（并不是针对某一特定社区中的人）？

平均起来，如果有100个人回答“少”，那就有270个人回答“多”。然而，那些回答“多”的大部分人是非常错误的。在罗伯看来，富人世界是怎样的？他认为，大多数高收入或拥有巨额净资产的人之所以没有像他一样生活在奢华社区

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中，是因为他们在社会经济地位上不如“罗伯一族”那样高级。

罗伯在自欺欺人。如果我们给罗伯一剂“真活药”，然后，问他下面这个重要问题，结果会怎样？真相将会浮出水面：

问：罗伯，你认为自己的收入和财富，是否高于那些收入和财富实际上比你多，但却在普通的、不起眼的中档社区中生活，而且住在廉价住宅中的人？

答：是的，是的。绝对的。

或许，幻想中的罗伯认为世界上有两种类型的货币。其中一种货币是罗伯挣来的，我们暂时管他叫罗伯美元，它一定比那些蓝领富人挣来的钱至少值钱两倍或三倍，而那些蓝领富人居住在中低档的小区之内。显然，如果你不住在罗伯所生活的小区，你必定不像他和他的同类人那样富有、成功、有名气、有地位。因此，如果按照罗伯的逻辑去推理，只要一搬到奢华社区去，一夜之间在社会经济地位上，你便会优越起来。然后，你挣来的全部收入，你的所有财富，一夜之间在价值上上涨两倍或三倍。罗伯美元显然就是这样的。

或许你认为这话对穷罗伯来说有点过于刻薄了，但调查表明，太多的人跟罗伯一样自欺欺人：许多人认为，他们已经（富裕）：2000 年开展的一项问卷调查发现，19%的美国人认为他们处在美国家庭中最富有的 1%的行列。

认为自己非常富裕但实际却不然的人有数百万之多，你对他们有什么话可说？总体而言，他们是邻居的模仿者，后者在实际收入和净资产上都比他们多得多。

幸福、财富和慷慨

捐助慈善事业与总体生活的满意度之间，存在着紧密关联。研究人员经常发现，感到幸福的人往往比那些感到不幸福的人对慈善事业所作的捐献，在其收入中所占百分比更大。事实上，与“亨利一族”相比，感到不幸福的“罗伯一族”，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

至少向慈善事业捐献其5%年收入的人的比例，明显小得多。换句话讲，如果有38个“罗伯一族”的人捐出其5%或更多的收入，那就有60位“亨利一族”的人同样捐出5%，或更多的收入。

究竟是捐助产生了幸福感，还是幸福感潜藏于捐助行动之中？有些人，尤其是那些涉足慈善事业的人表示，捐助慈善事业提高了人们的幸福感。我对捐助慈善事业与幸福感之间的关系，略微有着不同的看法。沿着下面的思路，想想这样的类比。你是否想过，为什么美国收入更高的人们，缴纳了更大份额的所得税，而且这一份额与他的收入不成比例？政府说，这是因为高收入者从国家的经济体系中所获得的报酬比其他收入者更多一些。请不要相信这样的解释。

为什么美国1%的收入者，缴纳了整个国家37%的所得税？为什么5%的收入者，缴纳了57%的所得税，10%的人缴纳了68%、25%的人缴纳了85%？这是有原因的。高收入者是唯一有足够的钱来多纳税的人！收入水平最低的50%的人，只缴纳了全美国所得税的不到4%。

缴纳高额税款与捐助慈善事业，和幸福感之间有着怎样的联系？与我们列举刚才的所得税类比一样，那些向慈善事业捐款更多的人，是因为他们有更多的钱来捐款。但在这种情况下，当我说到“更多”时，我并不是指收入。我指的是净资产，也就是说财富。那些累积了更多财富的人，往往将他们收入中的较大份额捐献给了慈善事业。即使是在类似的收入群体中，喜欢攒钱的人比喜欢花钱的人捐助更多一些。

我们还知道，在收入相差无几的人之间，越是富有的人，对生活的总体满意度越高。他们拥有更多的财富，是因为他们不会沉醉于消费，不去想方设法和邻居攀比，也不会展示他们各种天价的品牌。

但是，要解释幸福感，不只是捐献数额的差别，也不只是财富或收入的多寡就能解释清楚的。它还涉及生活方式、价值观和需求。在早年的作品中，我还发现，捐助慈善事业与财富之间是互补的，而不是按我们的逻辑想象的那样，是相互替代的。我研究了两组高收入者。两组人的收入和年龄，在统计学上完全相同。第一组包含那些每年至少将其实际收入10%捐助给慈善事业的人（简称

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

TP)，第二组的捐助额为其实际收入的 1% 或不足 1%（简称 OP）。在平均的捐助额方面，前者明显高于后者，分别为 4.15 万美元、2 600 美元。

捐献金额明显更多的人怎么可能累积更多的财富？原来，他们是以自己觉得将会带来最大满足感的方式来分配他们的财富。我相信，这些人觉得捐助是用来替代高消费的。似乎他们在累积财富和捐助慈善事业上获得的满足感，更多于消费带来的满足感。如果你像罗伯一样，将收入的更大部分花在奢华品牌上，那你就剩不了多少钱来积攒、投资，甚至捐献了。事实上，我发现那些将收入的 1%，甚至更少份额捐献给慈善事业的人，其消费明显比慷慨捐助的同等收入的人更多一些，而投资则少得多。

我发现，在捐献时更加慷慨的群体，往往在影响财富创造的其他方面所花的钱更少，那些方面包括所得税、住宅、衣服和饰物、汽车、住房抵押贷款、个人贷款的利息、俱乐部会费以及度假等。在捐献时更加慷慨的人还会分配更多的资金，为累积财富奠定基础，包括投资、年金或养老金供款，以及寻求专业理财建议和资产管理服务的费用。大多数这类人将他们累积财富和分享财富的习惯归功于父母从小的良好教育。

觉得生活不幸福的“罗伯一族”，是否能够通过向慈善事业捐更多的钱，将自己变成幸福的“亨利一族”？如果他们继续认为消费会使他们幸福，那就无法做到这一点。捐助将使他远离花钱，远离消费，可能使幸福感提升。向慈善事业捐款和消费的习惯可能受到你居住地的影响。对于高收入者尤其如此。那些居住在高消费地区的人往往捐献更少。反过来，那些居住在低消费地区的人则往往捐献更多。

在美国，像罗伯这样拿着高收入进行高消费的人主要集中在哪些地方？根据我的全美国性调查，这些人最集中的地方是东北部，尤其是在纽约的三角都会区。包括康涅狄格州南部、新泽西州北部和纽约郊区的威郡和纳苏郡。现在，猜一猜美国的哪些县高度集中了家庭的平均每年支出最高的人？在排名前 20 位的县中，有 7 个县包含了罗伯一族最集中的县。这些县及其在前 20 位中的排名如下所示：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2.康涅狄格州费尔菲尔德。

5.新泽西州莫里斯县。

6.新泽西州萨默塞特县。

7.纽约州威郡。

10.纽约州纳苏郡。

11.新泽西州亨特敦县。

15.新泽西州伯根县。

在哪些地区找到“罗伯一族”的人的可能性最小？中西部和南部地区，包含了美国大部分消费水平最低的地区。用人口差异进行调整后，这些地区还存在很大一部分向慈善事业慷慨捐款的高收入者（那些人的年实际收入达到或超过20万美元）。New Tithing集团曾进行过一项研究，根据高收入捐助慈善事业的金额所占其财富的平均百分比对50个州进行了排名，结果发现，“排名最前的是从洛基山脉，经大平原，直到东南部地区的这些州”。

居民在捐献方面最为慷慨的州依次是犹他州、俄克拉荷马州、内布拉斯加州、明尼苏达州，以及佐治亚州；“那些拥有海滩和博物馆的州……通常无法在排名中挤进前20名……居民最富裕的纽约州，在排名中居第23位”。

如果我们能够说服所有那些感到不幸福的“罗伯一族”拿出更多的钱拿来捐献，或者至少是降低他们的消费水平，会怎么样？他们可能不再模仿邻居、削减支出，并且向慈善事业更多地捐款。有些人甚至会使自己对生活的满意度大幅提升，进入到幸福一族的行列。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第9章
百万富翁的平民爱好

能处处寻求快乐的人，才是最富有的人。

亨利·戴维·梭罗

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

还有一些别的因素使富翁将他们与其他人区分开来。最富有的人往往有着广泛的兴趣爱好。事实上，人们涉猎的兴趣爱好的数量与他们的富裕程度密切相关。

有些富人觉得，比如说，拥有一套度假房，对他们来说也许是种限制，令他们不得不在那上面花大量的时间。如果他们不花大量的时间去维护那套房子，可能觉得对不起所花的那些钱，因为买来的资产没有得到充分利用。大多数百万富翁都有这样的认识，因此没有犯下购买度假房的错误。许多受访者告诉过我拥有度假房的感受。首先是极度的愉悦和兴奋之情，不久之后便兴趣大减，再后来，则会因为不得不为这件很少使用，但却极度费钱的物品感到苦恼。不过，大多数富人在这方面都很有远见。他们喜欢多样性，并且改变他们的生活。把自己绑在一套度假房上，“是眼光狭隘之举”（对于游艇，他们也是这样说的）。

因此，如果百万富翁不买度假房，他们干些什么呢？我问过我曾调查过的百万富翁，要他们列举上一年里从事的一些活动。以下是他们认为最受欢迎的一些活动：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

参观博物馆（83%）。

为慈善事业募捐（75%）。

咨询税务专家（75%）。

出席募捐舞会（75%）。

参与民间活动（69%）。

观看大联盟体育赛事（69%）。

海外度假（69%）。

观看百老汇戏剧（67%）。

参加行业/专业协会的活动（56%）。

购买艺术品（56%）。

从事园艺劳动（55%）。

参观古董集市/展销（55%）。

钓鱼（33%）。

在洛基山上滑雪（33%）。

去巴黎度假（28%）。

千万富翁们在日记中列举的他们最受欢迎的活动包括：

与孩子/孙子（女）们参加社交活动（95%）。

制定投资计划（94%）。

款待亲密朋友（87%）。

观看孩子/孙子（女）们的体育活动。

研究艺术品（63%）。

打高尔夫球（60%）。

参加宗教活动（52%）。

跑步（48%）。

祷告（47%）。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听演讲（44%）。

照顾老年亲属（44%）。

打网球（30%）。

到底有些什么东西是这些富翁领悟了，但许多度假屋拥有者、游艇拥有者和追求享用名贵品牌的人却忽略了？那就是：人不可能同时踏进两条河流。很大程度上，这些富翁知道，生活中的各种活动才能带来愉悦和满足，而不是手腕上的手表。

以下这两封信提醒我们，我们应当不时驻足，来“品位玫瑰的芬芳”。

亲爱的斯坦利博士：

我读完了您的作品《美国富翁的惊人秘密》。我曾与一些百万富翁接触过，我想说，您对他们的概括精辟到位。他们知道他们是谁……生活俭朴、为人低调。我不认为自己曾经花钱超出收入，我也绝不会那样。将钱投进自己的企业，或者是股票、房地产中是很好的主意。但是，我在你书中发现的唯一错误在于，你认为积累财富就是所有人生活的目的，也应当成为所有人生活的目的。

拥有车子……越是昂贵的车型，不仅看上去更漂亮、耐久性更强、速度更快、很少需要维护，而且有着更高的转售价值，通常好处很多。我就曾拥有过低价和高价的两类车子。一辆非常不错的奔驰，还有一辆是福特，前者价格更高，因为它是一辆更好的车。

排名第一的牛津或喜奇·菲力男装比西尔斯的现货服装更好。前者的料子更好、做工更精制、式样更新，而且，至少可以比后者多穿5倍以上的时间。我也一样买了一件。从沃尔玛花6~10美元买来的便宜的高尔夫球衫，即使好好地维护，顶多也只能穿一年或两年。而花50美元买来的拉夫劳伦高尔夫球衫，质量则好得多，如果精心地爱惜，可以穿20年左右。你知道，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我也一样买了一件。

从沃尔玛花 20 美元买的卡西欧手表，与产自瑞士的百年灵手表一样，也只是让我们随时知道时间。我希望你不会认为两块手表都一样好。我一样买了一块，觉得它们之间还是有差别的。

到堪萨斯州……佐治亚州度假，或是到整个法国南部、希腊的雅典旅行……与到所有相当的度假胜地度假，我不认为是完全相同的，我都去过。在沃尔玛或西尔斯购物，也与内曼 · 马库斯或萨克斯第五大道购物的体验大相径庭。

赚钱和存钱固然很好，但如果这样拼命地赚，舍命地攒，无法让我们获得一时的放松和停留，去“品位一下玫瑰的芬芳”，是不是有点太傻了？据我的回忆，山姆 · 沃尔顿曾过着与你提倡的十分类似的节俭生活。但很不幸的是，赚了那么多钱之后，他得了一种可怕的癌症，没来得及享受就过早离世。我怀疑他是否对他的医生和病友们讲过：“伙计，我真后悔当初没有多花点时间去购物啊！”你的想法是什么呢？

来自佛罗里达的富人，H 先生

亲爱的 H 先生：

积累财富，并不是生活的“所有目标和全部”。然而，如果你从生活中不需要高消费的各种因素中获得极大的满足感，积累财富便会容易得多。太多的人相信，为了“品位玫瑰的芬芳”（本质上就是享受生活），他们必须购买名贵品牌。然而数据表明，这类消费与幸福感之间几乎没有任何关联。但那些寄希望于通过消费获得幸福的人，将会大失所望。

幸福的基本要素是健康、家庭、工作和价值观。如果你的健康状况良好，有个充满爱的家庭，并且身边有许多关心你的朋友，有一份你喜欢的工

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

作，那么，即使没有奢侈品，你也不会觉得痛苦。但是，如果你的工作收入很高，你却感到不满意，怎么办？你可能认为，大肆购买奢侈品或许能够弥补你的不满意。但是，高消费只会让事情变得更糟。向邻居展示奢华的品牌，可能会（也可能不会）给他们留下深刻印象，但它不会使你的情绪由不幸福转向幸福。或者，诚如许多百万富翁告诉我的那样，"有钱会使生活更轻松，并非更好"。

大多数百万富翁生活幸福，即使在他们实现财务独立之前就是这样。他们设定，并实现了目标。他们的目标之一便是积累财富。缓慢而坚实地创造财富并且控制支出，没有别的什么诀窍。这些人对自己充满信心，对自己的生活游刃有余。各种各样名贵的商品以及住宅不会使他们变为奴隶。

品味玫瑰的芬芳，一定涉及找一位理想的伴侣。大部分百万富翁（91%）是已婚人士（平均起来，婚姻关系维持了36年）。整整2/3的百万富翁从未离过婚。我经常说，如果你想永远地活下去，那就找一位不如意的伴侣吧。那样的话，你会觉得日子很难捱，因此感觉比别人活得更长些，"度日如年"。如果你每天都觉得度日如年，那么，再多的奢侈品也无法令你快乐。但是，与如意的伴侣结婚，每天你都会享受快乐。百万富翁并不是守财奴，尤其是涉及孩子或孙子、孙女（甚至是侄子和侄女）的教育，或者向慈善事业捐款时，他们格外慷慨。品位玫瑰的芬芳，一定还涉及将儿子或女儿送到商学院、医学院或法学院去接受高等教育。以这种方式来品位玫瑰的芬芳，比拥有数十辆豪华汽车、数十块名贵手表、数百件名牌衣服、数艘豪华游艇，甚至是数栋度假房更有意义。

那些节衣缩食的人往往在向慈善事业和其他高尚事业捐款时最大方。但那些高消费者，包括许多收入高/净资产少的人，没有几个钱可以来捐款。慷慨的捐献者就是在品位玫瑰的芬芳，这种芬芳源于帮助那些不那么幸运的人所带来的快乐。

你刚才提到，沃尔玛的创始人山姆·沃尔顿也许一辈子都没有来得及

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

品味玫瑰的芬芳。我从未与山姆·沃尔顿谋面，但根据我对他的了解，我对他的看法与你的看法有所不同。我更多的是在体育期刊上见过他的简介和照片，而很少在商业媒体上看到他的身影。从他的简介中，我只能推测，沃尔顿先生并不是一位“只知道工作，不知道享乐”的人。我经常在打猎活动的介绍中看到对他的描述，他开着皮卡，拿着雷明顿鸟枪，领着他最喜爱的猎犬奥尔·罗伊。为了纪念奥尔·罗伊，你也许注意到沃尔玛自有的狗粮品牌就叫奥尔·罗伊。是的，奥尔·罗伊品牌的狗粮，品种很多，手感不错。

沃尔顿先生令我感兴趣的，不仅是他选择的福特皮卡车。他的鸟枪是把雷明顿 870 威玛斯特气枪。我也买了一把这样的鸟枪，因为我琢磨着，如果这种枪对一位亿万富翁来说已经够好的话，对我来说肯定也够好了。我不知道买他那把枪花了多少钱，但我的是在沃尔玛买的，花了 449.92 美元。

你可以花 2 000 美元、5 000 美元、1 万美元，甚至 5 万美元买把鸟枪，但你不可能买到比 870 型雷明顿更好的鸟枪。到目前为止，沃尔玛已经售出了超过 1 000 万把 870 型鸟枪。这种鸟枪极为耐用，而且相当可靠，用得很顺手。我觉得沃尔顿也曾这么认为。然而，在我的鸟枪俱乐部里，有些伪富人（非常少的一部分人）认为我的鸟枪过时了，该放进博物馆了。他们手拿镀金的鸟枪，是来自欧洲的品牌，价格达到 4 位数或 5 位数。他们评价我的雷明顿鸟枪丝毫不会给我带来烦恼。事实上，我把他们这句话当成幽默。此外，他们毕竟还为我的研究提供了素材。

我射中的泥鸽靶，似乎不在乎我花多少钱买来这把鸟枪。鸟枪直接把子弹射出去，从不会卡住。我买这把枪，只是为了打猎，不是为了在我的俱乐部会员面前显示身份（我的身份来自我打猎的成绩，而不是这把枪）。此外，和身边很好的朋友（他们都很节俭）一起打猎，比起鸟枪的价格重要得多。这与另外那些人形成鲜明的对比，他们觉得自己需要拥有镀金的猎枪，穿着光鲜亮丽的衣服，开着令人艳羡的豪华汽车。这些人认为，如果不那么做，便会觉得生活很痛苦，没能品位到玫瑰的芬芳。远不是这么回事。没错，有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

些亿万富翁，以及许多千万富翁确实喜欢开着皮卡。而且，还有许多富人使用雷明顿的猎枪。

相反，我最近读过一篇文章，上面提到过某把猎枪以28.75万美元的价格售出。它最初是在俄国沙皇尼古拉二世时制造的。这把猎枪不仅历史悠久，而且上面到处都刻着字。对我来说，那个样子的猎枪奇丑无比，好比在镀金层上再去镀金。我理解，最重要的事情在于，沙皇曾使用过的猎枪便是一流的品牌。他使用这些“物品”，是告诉他的奴仆和他自己，他是至高无上的。嗯，我们都知道他后来的结局怎样。相反，美国大多数自我创业的富翁不会有着同样的冲动，想通过展示炫耀的品牌来显示他们的优越性。

这让我们对那些试图通过消费和显摆来装富但实际上并不富有的人，产生了什么样的认识？在寻求品位玫瑰的芬芳时，他们过度打扮自己、开着过度豪华的汽车，并且消费行为也过了头。他们不会是到沃尔玛购物的人。但如果他们经常光顾这类超市，便会使自己真正变富的可能性更大一些。

美国是个无节制的国家，而这些无节制，特别是涉及消费时，对我们年轻一代会带来深刻的坏影响。我们不断地教他们，消费便是美国人的生活方式。通常情况下，年轻一代美国人的榜样是那些挥金如土的体育明星和演艺名人。日复一日，我们的各种媒体不断报道关于某位运动员购买的数百万美元的豪宅，或是另一位影星拥有的好几辆名牌汽车。通过赞美和颂扬这些金光闪闪的榜样，媒体透露着一个信息。那就是说，幸福是通过大肆购买豪华汽车、豪华住宅、举行豪华派对获得的。但在现实中，消费不会使人们幸福。而且，能够成为明星运动员或演艺名人的人实在是凤毛麟角。

最近，我们当地的报纸发表了一篇文章，用极尽溢美之词详细报道了某位职业棒球运动员的住宅。文章提到，他家有9间卧室，占地面积达2.5万平方英尺，内部装饰极尽豪华。显然，这位运动员在消费方面够得上全明星级。

对于这样的住宅，还有些什么别的有意思之处？在美国的千万富翁之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

中，只有3%的人的住宅有9间或更多间卧室。而这位棒球运动员的住宅面积比500强公司的首席执行官们首套住宅的平均面积还要大4.5倍。后者算得上是美国经济的顶梁柱，他们经营的公司销售收入高达数十亿美元，并且为数百万美国人带来了就业机会。

有没有这种可能，许多首席执行官不认为他们和那位棒球运动员一样，需要通过豪华住宅、豪华汽车和奢华饰物来展示他们的成功，并且不认为那样可以提高他们的身份地位？或许，只要成为一家大公司的首席执行官，本身就已经是很高的地位了。而在对美国经济所作的真实贡献方面，这些首席执行官比那位棒球运动员明显要大得多。事实上，在这方面，后者可能属于“小联盟”。尽管这样，对于美国高消费者“品位玫瑰芬芳”的社会而言，那位棒球运动员依然是人们的榜样和竭力模仿的对象。

我们不能指望媒体非常准确地描绘，大多数成功人士如何谨慎地分配他们的财富，然而，大多数有成就者对他们的生活极为满意。

他们对生活的满意度与他们拥有的品牌几乎毫无关系。我们可以借鉴美国大部分真正有所成就的人的价值观，而不是那些“明星”们的价值观。住着大房子的棒球运动员生来就有着杰出的禀赋，这甚至在百万个年轻人中只能找出一个。但大多数成就非凡的人知道，他们的这种成功并不是命中注定的。通常情况下，他们要经过20年，甚至30年的奋斗才能取得这样的成就。

如果拥有那些“更名贵品牌”比起实现伟大的成就更让人瞩目，会出现怎样的情形？如果人们挣钱，只是为了消费，那会怎样？人类无法长期生存下去。享受不断提高的生活标准，是一个方面；当人们挣来的钱只是为了消费奢华品牌时，那就变了味。个人的成就无论是大还是小，无论是现在的还是将来的，都会使他的生活标准得到提高。比尔·盖茨创办了他的公司，使我们的生活变得更加美好，更加高效；我们的老师在课堂里辛苦教书，只为了让学生们增长知识和才干。他们所从事的这些事情和活动推动着社会前

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

进。简而言之，如果大肆购买品牌，那么，花在这些真正使人们受益的事情和活动上的精力和财力，就会少很多（这可以解释，为什么美国必须从印度引进大量的工程师，而印度是一个高度尊重学术成就的国家）。纠正坏习惯并非易事，但如果那样做，我们的生活会更加幸福，最终也可以实现大家共同创造更富有的生活——无论是现在，还是将来。

托马斯·斯坦利

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对美国百万富翁的全美国性普查

此次调查，对美国20.879个人口普查小组/地区，首先估算了百万富翁家庭的指数。“百万富翁家庭”是根据他们的投资净值来定义的。每个地区百万富翁家庭的比例是通过调整未报告的非劳动收入、采用合理的真实回报率来利用这一收入，并且估算净资产等方法来进行评估的。净资产的估计，则通过对洛伦兹曲线的非线性符合来进行，该曲线表达可归入由美国普查局测量的、作为非劳动收入（股息、利息、净租金收入、版税收入等）函数来源的净资产比例。这一模型的经验基础，来源于消费者财务状况调查（美联储）及其样本的财富。美国国家税务局收入统计数据系列和研究，为估计真实的回报率提供了基础。

采用此法，产生了全部208 790个地区在百万富翁家庭指数方面的排名，按降序排列。为了识别潜在受访者极有可能是百万富翁的家庭样本，这一步骤允许对指数最高地区进行特别的选择，如上所述。

可能的受访者，是在美国范围内各个具有很高的百万富翁评估指数的地区中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

随机选择的。商业清单组织能够为处在选择的地区中、由美国普查局列表的家庭中近 95%的家庭，提供其户主姓名和地址。地址超过三行，而且在同一个电话号码上显示了多个姓名的情况，则被排除出去，因为他们是商业组织的可能性极大。总体而言，为了用于对指定地区中列举的家庭的调查，随机选择了 5 000 个家庭。

本书使用的在美国国内地理人口细分的调查，是从 2005 年 10 月~2006 年 6 月，由佐治亚州立大学调查研究机构特别开展的。5 000 个家庭的每一位户主，都收到一份长达 10 页、包含 200 个问题的调查问卷、一封请求其参与调查的正式信件，以及一张 1 美元的钞票，作为他们提供回复的奖励。此外，还包括一个商业回复信封，以便将填写完的调查问卷返还给调查人员。总计有 1 594 份调查问卷及时填写完毕，包含在分析之中。总体上，回复率为 31.9%。在 1 594 位受访者中，944 位是百万富翁，占总数的 59.2%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

附录B
STOP ACTING RICH

百万富翁简表

年龄（平均）	**57**
婚姻状况	
已婚，从未离婚	59.0%
目前已婚	32.0%
未婚	2.2%
分居/离婚	4.0%
鳏（寡）居	3.0%
家庭年实际收入合计（平均）	212 888 美元
家庭投资的净值（平均）	2 229 690 美元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上一年的收入中，来自信托、遗产或亲属赠予的人数百分比	87.0%
从未获得过任何遗产、赠予、继承与/或信托的人数百分比	68.0%

住宅和社区

房屋业主	98.0%
2006 年住宅的市场价值（平均）	827 249 美元
1996 年住宅的市场价值（平均）	453 238 美元

教育背景

大学毕业	90%
在大学班级中以排名前 5% 的成绩毕业	22%
支付了 100% 的大学费用	32%

主要职业

公司老板/自我创业	28%
公司高管	16%
中级管理人员	11%
工程师	9%
医生	8%
市场营销/销售专业人士	7%
律师	5%
教育者	13%
会计师	2%
房产商	2%
其他包括：工匠、技工、艺术家/艺人、牧师、经济学家、金融顾问、地产投资商、咨询师、程序员	9%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

百万富翁的父母

父母在受访者 18 岁以前离婚的百分比	11%

母亲的主要职业

全职主妇	61%
秘书/办事员	8%
蓝领工人	7%
教育者	6%
销售/市场营销专业人士	3%
护士	3%
公司老板/自我创业	3%
其他包括：高管、医生、金融顾问、公务员、中级管理人员、工程师、律师、艺术家/艺人	9%

父亲的主要职业

蓝领工人	24%
公司老板/自我创业	19%
高级管理人员	9%
中级管理人员	7%
销售/市场营销专业人士	7%
工程师	5%
公务员	4%
教育者	4%
医生	3%
律师	2%
军人	2%
会计师	2%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

其他包括：金融顾问、农民、科学家、房产投资商、艺人、牧师、业务提供商、咨询师、经济学家、化学家、银行家、管理员	12%
母亲念过大学	40%
父亲念过大学	47%
认为与他们高中同学的父母相比，自己父母的家庭收入在那时处于中下游水平的受访者的百分比	32%

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

致谢

STOP ACTING RICH

最重要的是感谢我的妻子珍尼特在本书的写作过程中，提供的无私指导和帮助，以及表现出的极大耐心。我还要向我的孩子们对本书的贡献，表达无限谢意。萨拉·斯坦利·法娄博士出色地完成了大多数现代文献的搜索和解释工作，这些文献是本书包含的各项指标与概念的重要基础。布拉福德·T·斯坦利对选定的主题提供的富有洞察力的素材与评论弥足珍贵。而且，他连续两次向我建议的书名都获得了第一名。

所有与我分享案例研究的人，我向你们表达最真诚的感谢。

佐治亚州立大学的调查研究中心、行为研究机构再次出色地完成了本书中使用的调查数据的收集和制表工作。该机构主席詹姆斯·J·贝森充分发挥他杰出的领导能力，并且全身心地执行这一项目。在此表达我真挚的谢意。

感谢凯瑟琳·J·辛豪瑟非同寻常的耐心、全力以赴的努力，以及卓越的统计与计算分析。此外，特别感谢琳达·怀特很好地完成了全美国调查中调查问卷的整理任务。我还必须高度赞扬雷思丽·麦科勒姆的编码工作和马洛里·阿布兰森的数据录入工作。他们付出了艰辛的努力，以极高的准确率出色地完成了这些任务。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

非常感谢我的编辑帕梅拉 · 范 · 吉森和艾米莉 · 赫尔曼，两位无疑是出版界最优秀和最耀眼的明星。

衷心感谢我的代理人拉菲尔 · 萨加林，他的建议和专长对我来说弥足珍贵。

此外，我的好朋友戴维 · J · 亨格林律师提出的具有远见卓识的建议、表现出来的顽强精神以及渊博的学术知识一直在激励和鼓舞着我。在此表示万分感谢。

我还十分感谢弗兰克 · 巴洛克，以及他在爱德华兹社会和政治研究院的同事们，他们在本书的前期工作中，帮助我对提议的数百条建议和措施进行优先排序，付出了辛勤的劳动。

深深感谢佐治亚州立大学图书馆发展部门主管詹特尔 · 邓纳姆，以及他在本书中提供的精彩的励志评论和表现出的极高兴趣。

此外，十分感谢佐治亚州立大学图书馆的数据业务管理员约翰 · 普瑞特尔，他出色地整理了复杂得难以想象的人口普查数据，为本书的完成提供了理论基础。此外，还感谢迈克尔 · 施密特这位专跟数字打交道的不折不扣的“数字先生”。

特别要感谢明尼苏达州立大学人口中心的所有优秀学者，他们提供了来自集成的公用微观数据的数据库的信息。最后，要特别感谢史蒂芬 · 拉各斯、马休 · 索贝克、特伦特 · 亚历山大、凯瑟琳 · A · 菲奇、罗纳德 · 高肯、帕特茜亚 · 凯莉 · 豪尔、米里亚姆 · 金和查德 · 罗纳尔德等人为本书所作的突出贡献。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

STOP ACTING RICH



...And Start Living Like A Real Millionaire

会投资，懂消费，才能成为真正的百万富翁

- 真正安全的投资，并不是在股票投资组合中实现分散。
- 杜绝过度消费，为退休生活、孩子的教育而储蓄。
- 要想成为富人，绝不要买一套抵押贷款额度超过家庭年收入两倍的房子。
- 量入为出，脱离品牌圈套、广告陷阱。

上架建议：投资理财



ISBN 978-7-5086-2732-8



Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal
www.wiley.com



www.publish.citic.com
定价:39.00元